

Leaseback de frotas é solução para capitalizar empresas

Daniela Gomes (*)

Terceirizar frotas executivas é uma tendência mundial para a qual os gestores brasileiros começam a olhar com mais atenção

De acordo com a Associação Brasileira das Locadoras de Automóveis (Abla), cerca de 80% das empresas ainda contam com frotas próprias no Brasil. É interessante notar que manter uma frota própria pode ser de 20% a 30% mais caro para as empresas do que terceirizar esse serviço, independente da quantidade de veículos necessários para atender às necessidades da companhia.

O fato é que a retração da economia em todo o mundo tem feito os gestores das empresas revisitarem suas planilhas de custos e avaliarem soluções que ajudem a reduzir custos fixos. Além disso, todos buscam alternativas e oportunidades para elevar o capital, tarefa complicada e vital para os negócios. O governo federal liberou linhas de crédito e de financiamento para as empresas. Muitas têm apelado também para empréstimos.

Mas, existem alternativas que fogem das altas taxas de juros e que podem se tornar medidas mais eficientes e rápidas para a recuperação do fôlego financeiro. Uma estratégia que costuma gerar bons resultados é concentrar todos os esforços e atenção no core business da empresa e terceirizar as atividades que costumam exigir muita atenção e tempo dos colaboradores, além, claro, de investimentos. Uma das áreas que costuma consumir recursos está ligada às frotas das companhias.

Isso, porque veículos não são patrimônios rentáveis. Pelo contrário, além do baixo ROA (Retorno Sobre Ativo) sofrem desvalorização progressiva. Há, ainda, o fato de que administrar uma frota não é uma tarefa simples. Trata-se de uma atividade que exige cuidado com documentação, gerenciamento de multas, manutenção de veículos, entre outras atividades, que acabam sendo executadas por um ou mais profissionais da empresa. Além da diminuição de gastos, outros atrativos têm levado as companhias a terceirizar suas frotas.

Um deles está ligado à praticidade de ter os veículos substituídos rapidamente em caso de quebra ou sinistro. A empresa responsável pela terceirização também fica responsável por toda a parte burocrática, como o pagamento de licenciamentos e impostos, seguros, gerenciamento de multas, realização de manutenções, revisões e até a contratação de motoristas bilingües ou substituição do carro oficial por outro da mesma categoria para utilização nos dias de rodízio, por exemplo.

Essas facilidades, que podem ser customizadas de acordo com o nível de serviço desejado pela empresa a fim de melhor atender seus executivos, são itens a menos para empresários, administradores e gestores se preocuparem. Assim, é possível que eles invistam seu tempo em temas que são realmente prioridade e que trarão resultados positivos para o negócio.

Aos poucos vemos que a cultura de propriedade e não de uso do veículo vem mudando na mente dos brasileiros. Não por acaso, o leaseback - operação financeira e patrimonial, também conhecida como 'leasing de retorno' - vem ganhando adeptos neste momento.

Uma operação consiste na venda de um ativo operacional de alto valor e locação desse mesmo 'bem', através da intermediação da empresa que o comprou. Essa modalidade de transação, amplamente utilizada em operações imobiliárias, também pode ser realizada em veículos de uma frota. Neste caso, temos o leaseback de frota. Desse modo, o valor da venda pode ser reinvestido, aumentando o índice de liquidez da empresa e fortalecendo seu fluxo de caixa.

Outra vantagem com esse tipo de operação é a redução imediata dos custos operacionais e da burocracia. Podemos afirmar que as empresas que já deram esse passo estão conseguindo ser mais estratégicas ao direcionar a atenção dos seus profissionais àquilo que é realmente prioritário. Perpetuado esse novo comportamento, as companhias, assim como a economia do país, só têm a ganhar.

(*) - É senior manager da Energy Fleet Services, especializada em soluções customizadas para a terceirização de frotas executivas, que faz parte do guarda-chuva do Energy Group.

Embaixada da Itália lança novo guia de negócios no Brasil

A Embaixada da Itália no Brasil acaba de lançar a nova versão do "Guia de Negócios no Brasil" ("Guida agli Affari in Brasile"), um documento voltado a empresas e operadores econômicos italianos interessados no mercado do país

O guia tem 341 páginas e foi desenvolvido em parceria com a empresa GM Venture e a consultoria KPMG, podendo ser baixado gratuitamente em: (http://ambbrasil.esteri.it/ambasciata_brasilia/resource/resource/2020/11/guida_2020.pdf).

O documento de 2020 foi enriquecido e atualizado, adicionando novos capítulos sobre oportunidades de investimento em setores de particular interesse, entre os quais, higiênico-sanitário e de petróleo e gás. O objetivo é oferecer aos empresários italianos um instrumento simples e de consulta rápida para as suas decisões estratégicas dentro do mercado brasileiro.

Além disso, ele apresenta um mapeamento das oportunidades de investimento por área geográfica, uma descrição das formas de



Documento é voltado para empresas italianas interessadas no país.

assistência que o "Sistema Itália" pode oferecer às empresas, um breve guia atualizado sobre aspectos legais, fiscais e regulatórios e a lista das 968 empresas italianas recenseadas no Brasil, discriminadas por área geográfica e principais setores de atividade.

O embaixador italiano no

Brasil, Francesco Azzarello, ressaltou "o intenso trabalho de equipe entre as instituições e o setor privado que levou à atualização da última edição do guia, enriquecido com novos conteúdos e dados que levam em conta a aceleração do processo de transformação digital e as mudanças no contexto socioeconômico

provocadas pela pandemia. Espero que possa representar o ponto de partida para novas histórias de sucesso da importante presença empresarial italiana no Brasil".

O país se apresenta como destino para empresas italianas em busca de oportunidades de crescimento. Os programas de privatizações e concessões são interessantes, assim como as novas oportunidades no setor de petróleo e gás e no setor de saneamento", pontuou o manager director da GM, Graziano Messana. Já o Partner Audit e Head Italian Desk da KPMG Brasil, Luca Esposito, disse que economia brasileira "continua crescendo em alguns setores estratégicos, como o agronegócio, onde as exportações atingiram valores recordes, junto com os saldos da balança comercial" (ANSA).

Com processo seletivo virtual, home office torna busca por talentos mais inclusiva

O isolamento social provocado pela Covid-19 mudou a rotina de trabalho dos brasileiros. Até a maneira de descobrir novos talentos foi modificada. O home office derrubou os limites das empresas na hora de contratar novos funcionários. Anteriormente, poderiam se candidatar a uma vaga os profissionais de uma mesma cidade ou região. No entanto, com as etapas 100% virtuais nos processos seletivos, pessoas de diversas regiões agora concorrem a vagas que antes eram inimagináveis.

Neste ano, o processo seletivo para o programa de trainee da Mazars, auditoria e consultoria empresarial, atraiu quase 7 mil interessados. Dos testes às entrevistas com os sócios, as etapas foram conduzidas virtualmente, permitindo que pessoas de diversos estados brasileiros buscassem uma vaga. "A Mazars acredita que o talento e a inteligência estão igualmente distribuídos pelo Brasil.

A oportunidade, nem sempre está. Culturas e experiências de vida diferentes enriquecem o nosso ambiente de trabalho e trazem novas perspectivas às nossas linhas de serviço", afirma Milena Bizzarri, diretora de RH da Mazars no Brasil. Novas colaboradoras contratadas através do programa de trainee da empresa, a paraibana Dylane Souza, de 24 anos, e a pernambucana Maria Eduarda M. Marinho, de 22, foram integradas às suas equipes a mais de 2 mil km de distância dos escritórios onde vão atuar a partir de janeiro, em São Paulo e no Rio de Janeiro.



Pessoas de diversas regiões agora concorrem a vagas que antes eram inimagináveis.

"Se o processo seletivo fosse presencial, talvez eu não tivesse condições financeiras de seguir todas as etapas. Pude participar de todas as fases sem preocupação. Não estou sentindo essa distância porque a Mazars tem feito de tudo para nos dar suporte e acolhimento", conta Dylane. Já Maria Eduarda não vê a hora de ter contato com clientes e trabalhar com o que sempre sonhou: "Auditoria é uma área que eu sempre gostei. Você aprende sobre tudo, está sempre em contato com algo novo". Fonte e outras informações: (<https://por.mazars.com.br/>).

Empresas
& Negócios

PARCERIA

BRG

WEBINAR GRATUITO – TERÇA, 24/11 ÀS 10:00H

Tecnologias e Tendências da Produção no Agronegócio

Realização BRG

Apoio Agritask

Apoio ARPAC



CLÁUDIO IORIO
Diretor Food Safety - BRG



AMIR SZUSTER
VP of Sales - Agritask



EDUARDO GOERL
CEO - Arpac

