



Alugue Certo com a Let's

**19 pontos que toda empresa precisa avaliar antes
de contratar ou renovar uma frota corporativa.**

E o que a maioria deixa passar.

Contratar ou renovar uma frota corporativa parece simples.



Mas a maioria das empresas só descobre que errou quando a operação para, o custo estoura ou o fornecedor não entrega o que prometeu.

Esse guia existe para você não chegar nesse ponto.

Lets

Introdução

Contratar uma locadora de veículos vai muito além de pedir o menor preço. Envolve entender o que sua operação realmente precisa, definir um escopo claro e comparar propostas de forma justa.

Você vai ver neste guia como uma proposta aparentemente mais barata pode custar significativamente mais na prática, seja na primeira contratação ou na renovação.

Este guia foi criado para ajudar sua empresa a:

- . Montar um escopo detalhado, com os pontos que fazem diferença no dia a dia
- . Evitar imprevistos, custos extras e entregas fora do que foi combinado
- . Contratar com mais segurança, transparência e eficiência

Seja você um gestor, comprador ou profissional de operação, aqui estão os 19 pontos que não podem ficar de fora do processo.

Sumário

- 1.** Cronograma
- 2.** Definição do escopo
- 3.** Prazo contratual
- 4.** Tipo de utilização
- 5.** Visita técnica
- 6.** Especificação da frota
- 7.** Quantidade / Quilometragem
- 8.** Acessórios / Implementos
- 9.** Rastreador / Gestão
- 10.** Manutenção preventiva e corretiva
- 11.** Gestão de pneus
- 12.** Local de entrega
- 13.** Mão de obra
- 14.** Frota reserva
- 15.** Seguro / Proteção
- 16.** Obrigações contratante x contratada
- 17.** Avaliação das propostas
- 18.** Equalização das propostas
- 19.** Transparência

1. Cronograma

Antes de mais nada, é preciso garantir tempo suficiente para que tudo aconteça do jeito certo.

O que precisa estar previsto:

- Data realista de início da operação
- Tempo necessário para compra, customização e entrega dos veículos
- Etapas intermediárias (ex: assinatura do contrato, mobilização, entrega)

Se isso for ignorado:

- A frota pode não estar pronta quando a operação começar
- Você corre risco de atraso e multa contratual
- A proposta pode nem ser aceita pela locadora, por inviabilidade de prazo



Experiência Let's:

"Quando o cronograma vem bem definido, conseguimos antecipar riscos e alinhar toda a mobilização com mais eficiência."

Let's

2. Definição do Escopo

A forma como você descreve o que está contratando impacta diretamente preço, imposto e operação.

O que precisa estar previsto:

- Tipo de serviço contratado
- Finalidade de uso: veículos administrativos, apoio logístico, uso agrícola
- Tipo de uso na operação: circulação livre, rotas fixas, transporte de cargas, passageiros ou apoio técnico

Se isso for ignorado:

- Pode gerar erro de tributação (ISS ou ICMS)
- As propostas podem vir com formatos incompatíveis
- Risco de cobrança indevida de impostos e travamento do processo



Experiência Let's:

"Escopos bem descritos evitam dúvidas e permitem que a proposta técnica e comercial seja construída com total aderência ao que o cliente realmente precisa."

Let's

3. Prazo contratual

O tempo de contrato influencia diretamente o custo mensal. E ele precisa estar alinhado ao uso real.

O que precisa estar previsto:

- Duração do contrato (12, 24, 36 ou 48 meses)
- Quilometragem média mensal por veículo
- Tipo de operação (influencia desgaste e revisões)

Se isso for ignorado:

- A proposta pode sair mais cara, por margem de segurança colocada pela locadora
- Você pode pagar por um prazo maior do que precisa
- Sem previsibilidade, o custo total fica distorcido



Experiência Let's:

"Quando o prazo contratual vem bem alinhado à necessidade real da operação, conseguimos montar uma proposta mais econômica e eficiente para o cliente."

Let's

4. Tipo de utilização

Saber onde e como o veículo vai rodar é essencial para indicar o modelo certo e montar uma proposta adequada.



O que precisa estar previsto:

- Tipo de operação: vigilância, logística, inspeção, apoio técnico, etc.
- Ambiente de uso: urbano, rodoviário, rural, industrial, mina, floresta...
- Intensidade da atividade: leve, média ou severa

Se isso for ignorado:

- Você pode receber um modelo que não atende à operação
- Os custos de manutenção e desgaste aumentam
- A proposta pode vir inflada, pois a locadora assume riscos que não foram explicados



Experiência Let's:

"Quando o tipo de utilização vem bem detalhado, conseguimos indicar a configuração ideal para a operação, com melhor performance e menor custo de manutenção."

Let's

5. Visita técnica

Nada substitui ver a operação de perto. A visita técnica garante uma proposta mais ajustada à realidade.

O que precisa estar previsto:

- Permitir que as locadoras façam visita técnica no local
- Apresentar o ambiente de operação, acessos e eventuais restrições
- Indicar regiões críticas, logística envolvida e necessidades específicas

Se isso for ignorado:

- A proposta pode desconsiderar particularidades importantes
- Há risco de configuração inadequada do veículo
- O custo final pode aumentar por ajustes pós-contratação



Experiência Let's:

“Em visitas técnicas, já identificamos necessidades que não estavam no escopo inicial – e que, se não fossem mapeadas, comprometeriam o desempenho da frota.”

Let's

6. Especificação da frota

Se você não diz exatamente o que precisa, corre o risco de receber o que não serve.

O que precisa estar previsto:

- Tipo e modelo sugerido de veículo (ex: pick-up cabine dupla 4x4)
- Acessórios obrigatórios (giroflex, protetor de cárter, rádio comunicador...)
- Equipamentos específicos por tipo de operação

Se isso for ignorado:

- A proposta pode incluir veículos com configuração incompleta
- Risco de não conformidade com normas internas ou exigências do cliente
- Necessidade de ajuste contratual após início do serviço



Experiência Let's:

“Escopos com especificação completa aceleram a elaboração da proposta e reduzem drasticamente o risco de ajustes após assinatura.”

7. Quantidade / Quilometragem

Saber quantos veículos e quanto eles vão rodar evita surpresas no custo e na execução.

O que precisa estar previsto:

- Quantidade exata de veículos por categoria
- Quilometragem média mensal de cada um
- Distribuição por região ou equipe (se aplicável)

Se isso for ignorado:

- A proposta pode considerar valores genéricos e pouco realistas
- A quilometragem excedente pode gerar custo extra
- O contrato pode não atender à demanda real da operação



Experiência Let's:

"Quando a quilometragem estimada é bem definida, conseguimos ajustar o contrato para evitar cobranças adicionais no decorrer da operação."

8. Acessórios / Implementos

Acessórios são itens adicionais, de acordo com as necessidades da operação.

Os implementos são equipamentos que mudam a função do veículo.

Alguns itens são obrigatórios para a operação rodar com segurança e dentro das normas.

O que precisa estar previsto:

- Equipamentos de segurança: giroflex, protetor de cárter, rádio comunicador, sirene...
- Itens específicos da atividade (ex: baú, engate, grade de proteção, etc.)
- Normas e exigências técnicas que precisam ser seguidas

Se isso for ignorado:

- O veículo pode ser entregue fora do padrão exigido
- A operação pode ser impedida de rodar por não conformidade
- Pode haver retrabalho e reprecificação contratual



Experiência Let's:

"Quando os acessórios e implementos são bem detalhados no escopo, conseguimos garantir que os veículos cheguem prontos para operar desde o primeiro dia."



8.1

Acessórios



Sensor de estacionamento



Calço de roda



Cones



Sirene de ré



Trava Roda DIPS



Bandeirola



Protetor de cárter



Protetor de tanque de combustível



Forração do Assoalho



Capa de banco



Grade de proteção



Protetor de caçamba



Faixas refletivas



Giroled



Pneus MT
Mud Terrain - Terra, barro, lama



Engate

8.2 Implementos

Mineração



Florestal



Agronegócio



8.3

Outros implementos



Plotagem



Capota de fibra



Porta-escada



Ambulância



Baú



Blindagem

9. Rastreador / Gestão

Mais do que localização, o rastreador ajuda a prevenir, controlar e melhorar o uso da frota.

O que precisa estar previsto:

- Tipo de rastreamento: básico ou com telemetria
- Relatórios desejados: uso, velocidade, tempo parado, consumo...
- Se a gestão dos dados será feita pela locadora ou pelo cliente

Se isso for ignorado:

- Você perde visibilidade da operação
- A gestão se torna reativa, sem dados para tomada de decisão
- O uso indevido do veículo pode passar despercebido



Experiência Let's:

"Quando a gestão por rastreador é bem configurada desde o contrato, conseguimos apoiar o cliente com relatórios que evitam desvios e otimizam o uso da frota."

Let's

10. Manutenção preventiva e Corretiva

Quem faz o quê? Essa definição evita frota parada e conflitos durante o contrato.

O que precisa estar previsto:

- Quem é responsável por cada tipo de manutenção
- Frequência e locais de atendimento
- Procedimentos para veículos que quebram fora do horário comercial

Se isso for ignorado:

- Pode gerar paralisação da operação por falta de clareza
- A responsabilidade pelo custo de conserto vira discussão
- O tempo de resposta pode não atender à urgência da operação



Experiência Let's:

"Com responsabilidades bem definidas, conseguimos agir rápido e manter a frota sempre disponível para o cliente."

Let's

10.1

Preventiva X Corretiva | ENTENDA A DIFERENÇA

	Preventiva	Corretiva
Quando acontece	Antes da falha, de forma programada	Depois da falha ou quebra
Objetivo	Evitar problemas e manter segurança	Corrigir o problema e restaurar funcionamento
Impacto no custo	Mais baixo, previsível, diluído no contrato	Alto, emergencial, não previsto
Impacto na operação	Veículo programado para parada planejada	Parada inesperada, risco de interrupção da operação

Por que isso importa?

Sem planejamento da manutenção corretiva, aumentam os riscos de parada inesperada e custos fora do previsto.

10.1

Como a Let's aplica o MTTF na gestão da frota

A Let's usa o histórico real de operação para prever falhas e definir quando cada peça deve ser substituída, com base na tabela de MTTF (Mean Time To Failure).

Isso permite:

- Planejar manutenções com antecedência
- Aumentar a disponibilidade da frota
- Reduzir paradas inesperadas

Exemplo prático (baseado na tabela real da Let's):

Componente	Intervalo médio de troca	Tipo de ressarcimento
Filtro de óleo e ar	10.000 km	Integral
Alinhamento de eixo	15.000 km	Pro-rata
Freio de mão	20.000 km	Integral
Filtro de ar-condicionado	20.000 km	Integral
Pneus e balanceamento	40.000 km	Pro-rata

Com esse controle, a Let's antecipa falhas e evita que o veículo pare na hora errada.



11. Gestão de pneus

Pneu desgastado vira risco, custo extra e parada.
A regra precisa estar clara desde o início.



O que deve estar no escopo:

- Quem é responsável pela troca e reposição dos pneus
- Quais padrões de uso e desgaste serão adotados
- Se a operação exige pneus com características específicas (vias pavimentadas, asfalto ou off-road.)

Se isso for ignorado:

- O custo pode recair indevidamente sobre a contratante
- Pode haver conflito sobre desgaste natural x uso indevido
- A segurança da operação pode ser comprometida



Experiência Let's:

"Quando o contrato já define como será feita a gestão dos pneus, evitamos discussões e garantimos mais agilidade nas trocas."

11.1

Cobrança de Pneus



Pool de Pneus

O cliente terá o direito de usar a quantidade de pneus informado na proposta (ex: 10 pneus).

Todos os pneus que extrapolarem essa quantidade será reembolsado integralmente pelo cliente.

Exemplo:

Se o cliente usou 12 pneus e o pool era de 10 pneus, o cliente irá reembolsar integralmente o custo de 2 pneus.

Durabilidade:

Caso o pneu seja substituído após a durabilidade (ex: 40.000km) informado na proposta comercial, os custos integrais serão de responsabilidade da Let's.

Caso o pneu seja substituído antes da durabilidade informada, os custos integrais ou proporcionais serão de responsabilidade do cliente.

12. Local de Entrega

A distância impacta o custo e o prazo.
Detalhar o local de entrega é essencial.

O que deve ser informado:

- Cidade e endereço exato de entrega
- Se haverá mais de um ponto de mobilização
- Acesso, restrições de horário ou exigências locais

Se isso for ignorado:

- O valor da proposta pode não incluir o frete real
- A entrega pode atrasar por falta de planejamento logístico
- Pode haver cobrança extra ou necessidade de aditivo



Experiência Let's:

"Com os locais de entrega bem definidos, conseguimos planejar a mobilização com mais precisão e evitar custos adicionais para o cliente."

Let's

13. Mão de Obra

A operação pode exigir profissionais específicos, e isso precisa estar previsto no escopo. Se a contratação incluir mão de obra, é essencial definir com clareza o que está sendo contratado e de quem é a responsabilidade (contratante ou contratada).

O que precisa estar definido:

- Perfil e quantidade de profissionais envolvidos (ex: motoristas, operadores, ajudantes, equipe de apoio)
- Jornada, escala e exigências legais ou técnicas
- Itens como uniforme, alimentação, hospedagem, substituição e mobilização

Se isso for ignorado:

- A proposta pode ser montada sem contemplar a equipe
- Pode haver conflito jurídico sobre vínculo e encargos
- A operação pode atrasar por falta de mão de obra prevista



Experiência Let's:

"Quando o escopo já indica a necessidade de mão de obra, conseguimos estruturar a proposta completa e com mais agilidade."

14.Frota Reserva

Imprevistos acontecem. Ter veículo reserva evita parada da operação.

O que precisa estar previsto:

- Quantidade de veículos reserva (fixa ou percentual da frota)
- Tipo de veículo reserva (dedicado ou por diária)
- Prazo máximo para substituição
- Condições de acionamento (sinistro, manutenção, quebra...)

Se isso for ignorado:

- A operação pode parar por falta de substituto
- A empresa pode ter que alugar por fora ou improvisar
- Pode gerar custo extra e quebra de contrato



Experiência Let's:

"Com frota reserva prevista no contrato, garantimos continuidade da operação mesmo em casos de manutenção corretiva ou sinistro."

Let's

15.Seguro / Proteção

Quem arca com os riscos?

Seguro bem definido evita dor de cabeça e custo inesperado.

O que deve constar no escopo:

- Tipo de cobertura (casco, RCF, terceiros, acidentes)
- Franquias e valores de responsabilidade
- Procedimento em caso de sinistro

Se isso for ignorado:

- O cliente pode assumir prejuízos que achava estarem cobertos
- O atendimento pode ser mais lento em emergências
- Pode haver dúvida sobre quem paga o quê em caso de dano



Experiência Let's:

"Com as coberturas bem definidas, o atendimento em caso de sinistro é mais rápido e o cliente tem mais tranquilidade para focar na operação."

Let's

16. Obrigações Contratante X Contratada

Quem faz o quê?

Quanto mais claro isso estiver, menos discussão durante o contrato.

O que precisa estar definido:

- Responsabilidades da locadora (entrega, manutenção, seguro, etc.)
- Responsabilidades da contratante (uso adequado, abastecimento, documentação...)
- Regras de comunicação e resposta (ex: prazos de atendimento)

Se isso for ignorado:

- Pode haver cobrança indevida ou descumprimento de obrigação
- Risco de desgaste na relação contratual
- Pode gerar multas ou aditivos desnecessários



Experiência Let's:

"Com as obrigações bem distribuídas, conseguimos reduzir dúvidas operacionais e manter o foco total na execução do serviço."

Let's

17. Avaliação das Propostas

Nem toda proposta mais barata é realmente mais vantajosa.
É preciso comparar certo.

O que deve estar previsto:

- Critérios objetivos de avaliação técnica e comercial
- Pontuação clara para cada item relevante
- Padrão de comparação entre as propostas recebidas

Se isso for ignorado:

- Pode haver questionamento sobre o resultado da concorrência
- Propostas muito diferentes se tornam difíceis de comparar
- Risco de escolher por preço e ter problemas depois



Experiência Let's:

"Quando os critérios de avaliação são transparentes desde o início, conseguimos construir uma proposta aderente e competitiva."

17.1

Proposta Técnica

A proposta técnica deve mostrar, de forma clara, como o serviço será executado e precisa refletir o que foi exigido no escopo.

O que precisa conter:

- Breve apresentação da empresa
- Escopo de fornecimento detalhado
- Descrição da assistência técnica e da gestão de manutenção
- Controle de documentação e gestão de multas

17.2

Proposta Comercial

A proposta comercial é onde deve estar o preço real do serviço e todos os custos previstos.

O que precisa conter:

- Planilha quantitativa de preços (enviar em Excel)
- Preços unitários por item/mês, conforme planilha QQP
- Condições comerciais: impostos, taxas e validade da proposta

18. Equalização das Propostas

Propostas com formatos diferentes enganam.
É aqui que mora o risco de tomar a decisão errada.

O que deve ser equalizado:

- Franquia de quilometragem (são iguais?)
- Custos com acessórios, frete, substituição, seguro...
- Multas contratuais e cláusulas de reajuste

Se isso for ignorado:

- A proposta aparentemente mais barata pode sair mais cara no final
- O contrato pode gerar surpresas e custos ocultos
- A análise perde credibilidade interna e externa



Experiência Let's:

"Participamos de processos onde, após equalização, a proposta inicialmente mais cara se mostrou mais vantajosa no custo total do contrato."



18.1

Exemplo 1: Pneus

Escopo simulado:

- Contrato de 24 meses
- Quilometragem total: 72.000 km
- Durabilidade média dos pneus: 30.000 km

Propostas:

- **Locadora A:** R\$ 5.000/mês - inclui apenas 4 pneus
- **Locadora B:** R\$ 5.050/mês - inclui todos os pneus necessários

Cálculo:

- São necessários 8 pneus para o período
- A Locadora A fornece apenas 4 > cliente arca com 4 pneus
- Custo por pneu: R\$ 1.100,00 > Total: R\$ 4.400
- $R\$ 4.400 \div 24 \text{ meses} = R\$ 183,33/\text{mês}$

Valor real da proposta A:
R\$ 5.183,33/mês

- ☑ A proposta mais barata se tornou mais cara

18.2

Exemplo 2: Frete

Escopo simulado:

- Entrega em Parauapebas/PA
- Contrato de 24 meses

Propostas:

- **Locadora A:** R\$ 5.000/mês - não inclui frete
- **Locadora B:** R\$ 5.150/mês - frete incluso

Cálculo:

- **Frete ida e volta:** R\$ 6.000
- **R\$ 6.000 ÷ 24 meses = R\$ 250/mês**

Valor real da proposta A:
R\$ 5.250,00/mês

- A proposta mais barata se tornou mais cara

18.3

Exemplo 3: Quilometragem Excedente

Escopo simulado:

- Rodagem mensal: 3.000 km
- Franquia mensal da Locadora A: 2.500 km
- Franquia mensal da Locadora B: 3.000 km

Propostas:

- **Locadora A:** R\$ 5.000/mês
- **Locadora B:** R\$ 5.150/mês

Cálculo:

- Excedente de 500 km/mês
- Custo por km excedente: R\$ 0,50
- $500 \times R\$ 0,50 = \mathbf{R\$ 250/mês\ adicionais}$

Valor real da proposta A:
R\$ 5.250,00/mês

- A proposta mais barata se tornou mais cara

19. Transparência

Acreditamos que a transparência é a base de qualquer relacionamento duradouro. Por isso, dedicamos atenção a cada detalhe da proposta e do contrato.

Nosso objetivo é que você tenha total clareza sobre tudo que está envolvido na contratação, desde o início até o fim.

Ao avaliar uma proposta ou contrato, lembre-se de verificar:

- Condições de reembolso em caso de devolução do veículo
- Multa por devolução antecipada
- Canais e qualidade do atendimento (humanizado ou robotizado)
- Taxas administrativas extras
- Prazos para resposta de solicitações
- Regras sobre perdas de proteção

Mais do que prestar um serviço, a gente acredita em construir confiança com quem está do outro lado.



Let's

20. Encerramento

Alugue certo e fique tranquilo!

Um bom contrato começa muito antes da assinatura. Começa no escopo, nos detalhes, nas perguntas certas feitas na hora certa.

Fale com um especialista da Let's.
Diagnóstico gratuito, sem compromisso.



uma empresa

VIXPAR

