

NÚMERO 1 2024

DAF

IN ACTION



NA DIREÇÃO DA PRÓXIMA DÉCADA

Nossas ações para seguir crescendo com
solidez, proximidade e confiança

DAF

DAF CF SEMIPESADO RÍGIDO

Conforto não é luxo.
É item de série



Acesse o site
e saiba mais.

- Muito mais performance e **economia** ❖
- Cabine confortável com acabamento **premium** ❖
- Baixo custo** operacional ❖
- Robustez** para diversas aplicações ❖

ATÉ BREVE



Após quatro anos, eu que sempre dava as boas-vindas no início da sua leitura da DAF In Action, hoje, venho dizer um até logo. Sigo para um novo desafio como Assistant General Manager – Vendas e Marketing de PACCAR Parts nos Estados Unidos. A experiência que tive na DAF Caminhões Brasil vai me acompanhar pela minha carreira e sigo feliz por ter participado de momentos tão importantes para a empresa no país.

Nesta edição, falaremos sobre o primeiro ano da nossa próxima década, afinal comemoramos a conclusão da primeira no ano passado. Mas, antes, quero refletir grandes acontecimentos para os quais tive a honra de colaborar e que, com certeza, são marcos na história da DAF no Brasil. Tais conquistas só foram alcançadas pelo empenho de todo nosso time e aproveito para agradecer a cada pessoa que fez possível essa trajetória de sucesso.

Nesses quatro anos, novos modelos DAF foram inseridos no mercado brasileiro. Esses caminhões fizeram a diferença no crescimento que atingimos. Destaco o lançamento do XF com a nova cabine em 2020; a nova linha CF pesado e offroad em 2021; o CF semipesado e o anúncio da linha Euro6 em 2022; e, no ano passado, a chegada do XF Off-road. Não posso deixar de mencionar ainda a franca expansão da nossa rede, da nossa fábrica com a contratação de novos funcionários e a inauguração do PDC em 2020.

A vida é feita de novos caminhos que se abrem. Seguirei a minha trajetória com a certeza de que o futuro da DAF no Brasil será ainda mais grandioso, porque mostramos a nossa robustez ao mercado. Novas conquistas virão e eu as acompanharei com entusiasmo.

Boa leitura e até breve.

Lance Walters

Presidente da DAF Caminhões Brasil

- 4** Larisa Gambrell, a nova presidente da DAF Caminhões Brasil
- 6** Entrevista: a trajetória da DAF mapeada para 2024
- 8** Pós-venda estuda lançar novos serviços ainda este ano
- 10** Conheça o CF Semipesado Rígido com suspensor de 2º eixo
- 12** Desenvolvimento técnico reflete na experiência dos clientes
- 15** Pé no acelerador: expansão DAF prevê 15 novos pontos de atendimento
- 17** Motivos para conhecer a fábrica da DAF
- 18** PACCAR Foundation impacta vida da comunidade de Ponta Grossa
- 20** Resultados positivos da PACCAR Financial movem o negócio da DAF
- 22** PACCAR Parts se reorganiza para entregar ainda mais eficiência



DAF IN ACTION BRASIL é uma publicação institucional da DAF Caminhões Brasil.

Coordenação: DAF Caminhões Brasil
Gerente de Comunicação e Marketing:

Fernando Planca

Supervisora de Comunicação e

Marketing: Gabriela Kosvoski

Fotos: Banco de Imagens DAF

Tiragem: 15.000 (Distribuição Gratuita)

Produção: CDI Comunicação

Direção de Conteúdo: Everton Vasconcelos

Coordenação: Mayara Guedes de Oliveira

Criação Visual e Diagramação:

Ananias Garcia, Agatha Campos e Narahari Catalano

Redação: João Feliciano, Juliana Ribeiro e Mayara Guedes de Oliveira

cdicom.com.br - conteudo@cdicom.com.br



LARISA GAMBRELL: A NOVA PRESIDENTE DA DAF NO BRASIL

Há quase 20 anos no Grupo PACCAR, Larisa Gambrell assume a presidência da DAF Caminhões Brasil com o desafio de manter o crescimento no mercado local

Uma nova presidente assumirá o comando da DAF Caminhões Brasil. Larisa Gambrell trabalha no Grupo PACCAR desde 2006 e soma experiências em posições de liderança nas áreas de operações, vendas e marketing. Desde maio, a executiva assumiu a cadeira antes ocupada por Lance Walters, que, após quatro anos, retornou aos Estados Unidos para assumir o cargo de Assistant General Manager — Vendas e Marketing de PACCAR Parts.

Larisa é formada pela Universidade de Washington (B.A. — Economia) e pela Universidade de Seattle (M.A. — Negócios Internacionais). Dentro do Grupo PACCAR, ocupou cargos de crescente responsabilidade nas divisões PACCAR Parts, Dynacraft e Kenworth. A última posição da nova presidente foi Assistant General Manager — Operações de PACCAR Parts, em Renton, Washington, nos Estados Unidos.

“Chego em um momento emblemático para a DAF Caminhões Brasil: o primeiro ano da próxima década no país. Trago na bagagem experiências com a indústria norte-americana e em marketing e vendas para a América Latina, que irão contribuir para a continuidade do crescimento robusto da nossa empresa que o mercado brasileiro tem assistido. Juntos, trabalharemos para fazer este novo ciclo ser ainda mais produtivo”, aponta Larisa.

A nova presidente assumirá a liderança da DAF em um ano de otimismo de crescimento de até dois dígitos no mercado nacional. A fabricante vive também uma fase em que aposta no aumento de vendas dos modelos semipesados CF. No radar, há ainda a ampliação da Rede de Concessionárias para atender mais e melhor, por meio do suporte pós-venda, o volume crescente de clientes no país.

Para fazer frente aos desafios e manter o progresso da companhia no Brasil, Gambrell aposta na proximidade e no relacionamento, aspectos marcantes do estilo de liderança da executiva que se conectam com o DNA da DAF e a cultura local. “Eu gosto de interagir e gosto de pessoas, acredito no trabalho em equipe e a minha principal fortaleza é construir times integrados em que todos perseguem os mesmos objetivos e buscam a melhoria contínua”, afirma Gambrell.

Há quase 20 anos no Grupo PACCAR, Larisa coleciona desafios superados e conquistas em uma carreira de sucesso em diferentes áreas e mercados. Sobre ser a primeira a mulher a ocupar esse cargo, a nova presidente da DAF Caminhões Brasil afirma: “reconheço a importância de estar nessa posição, vivi algo parecido ao assumir a gerência da planta da Dynacraft em Louisville” e completa “sou mulher de ascendência latina e sinto orgulho disso, não deixo nada me parar, meu foco é estar preparada para fazer o meu trabalho, aprender e contribuir.”

QUEM É LARISA?

- 1. Larisa nasceu na Finlândia**
- 2. Sua mãe é finlandesa, e seu pai é equatoriano**
- 3. Ela morou quando criança na Suécia e voltou para a Finlândia para fazer faculdade e conhecer mais sobre as suas origens**
- 4. Ela adora aprender e conhecer novas culturas**
- 5. Ela fala cinco idiomas: inglês, espanhol, alemão, sueco e finlandês**
- 6. Adora yoga, fazer caminhadas e viajar; inclusive, esta é a primeira vez dela no Brasil: “já vi que tem lugares maravilhosos aqui e estou ansiosa para poder viajar e explorar por aí”**
- 7. É casada há 13 anos**
- 8. Adora levar uma vida fitness e equilibrada**
- 9. Um de seus principais lemas é: “Trate as pessoas como você gostaria de ser tratado”**
- 10. Conselhos dela para quem está começando a carreira: “Mantenha a sua mente aberta. Vá além dos seus limites e não se mantenha estagnado. Não tenha medo, seja ousado e arrisque. Continue sempre aprendendo e seja curioso”**



NA DIREÇÃO DA PRÓXIMA DÉCADA

Luis Gambim, Diretor Comercial da DAF Caminhões Brasil, comenta os resultados de 2023 e traça panorama para as conquistas que a fabricante irá buscar nesse novo ciclo

Dez anos. Esse é o tempo que se passou desde a chegada da DAF Caminhões no Brasil. É um período desafiador e com grande expectativa, no qual a DAF mostrou ao mercado a robustez, inovação e dedicação da empresa, com entregas de qualidade em todo o território brasileiro. Agora a fabricante olha para o primeiro ano da próxima década de atuação no Brasil e para o futuro do negócio no país. Para saber mais sobre as perspectivas, a In Action conversou com Luis Gambim, Diretor Comercial da DAF Caminhões Brasil.

IN ACTION - Se passaram 10 anos da chegada da DAF no Brasil, com muitas conquistas e um legado de sucesso para o futuro. Quais as perspectivas para este primeiro ano da nova década?

Luis Gambim - De uma forma geral, quando a gente olha as perspectivas da Anfavea, a mensagem é positiva. Existe o otimismo que o mercado cresça até dois dígitos em 2024. Também é ano de Fenatran, que sempre traz uma motivação a mais e um entusiasmo aos nossos clientes e, apesar da Fenatran ser apenas na primeira semana de novembro, até lá, praticamente o ano já vai estar completo, com as vendas acontecendo para 2025. Estamos muito otimistas com o ano de 2024 e um exemplo disso é que a DAF tem em sua carteira, até agosto, entregas programadas para 90 dias.

IN ACTION - Os modelos da DAF continuam em crescimento no número de emplacamentos, especialmente no segmento de caminhões pesados. Quais são os campeões de vendas e quais as perspectivas para este ano?

Luis Gambim - O modelo mais vendido da DAF é o XF FTT 530 6x4. Inclusive, ele foi o segundo caminhão mais vendido em 2023, no país, e representa em torno de 53% das nossas vendas. O nosso segundo modelo mais comercializado é um XF FTS 480 6x2, que é o quarto no ranking nacional dos mais vendidos no ano passado e representa 47% dos nossos emplacamentos. Esperamos nos manter entre os líderes de pesados no ano de 2024, e aumentar nossa participação como semipesado CF Rígido, no qual fechamos o ano muito bem com 3% de market share. Acreditamos que, devido às características desse caminhão, como a cabine premium, conseguimos avançar na mudança de perfil desta categoria, valorizando mais o conforto para o motorista. Pretendemos ter um crescimento grande nesse segmento em 2024.

O modelo mais vendido da DAF é o XF FTT 530 6x4. Inclusive, ele foi o segundo caminhão mais vendido em 2023, no país, e representa em torno de 53% das nossas vendas.

IN ACTION - Como está a presença da DAF no Brasil, em relação ao alcance das concessionárias e ao atendimento de clientes?

Luis Gambim - Em termos de cobertura de redes concessionárias, estamos em 100% do território nacional. Fechamos 2023 com 61 pontos de atendimento e teremos um crescimento bem relevante este ano. Planejam novos pontos, encerrando 2024 com 76 casas. Nós já possuímos uma rede robusta com capilaridade representativa, o que é fundamental para nós porque a nossa frota circulante já passa de 36 mil. Com os caminhões que planejamos vender em 2024, com certeza vamos chegar a um número ainda mais considerável e a capilaridade da Rede DAF é imprescindível para a completa efetividade do suporte pós-venda, que é fundamental para o posicionamento da marca.

IN ACTION - No atual momento da empresa, quais são os desafios em relação ao pós-venda da marca e qual a importância dos serviços ao cliente na sua opinião?

Luis Gambim - Com a chegada desse novo momento para a DAF no país, entendemos que nosso foco está na satisfação dos nossos clientes. Nossos caminhões rodam o Brasil inteiro, então além da capilaridade da Rede DAF e ampliação das estruturas já existentes, é necessário focarmos no treinamento dos nossos funcionários para que haja uma padronização do atendimento e dos serviços, com técnicos extremamente capacitados para permitir um alto nível de satisfação e agilidade. Nossos clientes estão em primeiro lugar para nós e estamos focados na excelência do atendimento nas Concessionárias DAF e Lojas TRP.

Aumentar a participação de mercado de semipesados e ampliar a rede de concessionárias são algumas das metas da DAF para 2024, segundo Gambim



Em 2023, 32% dos caminhões da DAF no Brasil tinham contrato de manutenção

INOVAÇÃO E PERSONALIZAÇÃO NO PÓS-VENDA

Com estudos avançados, a empresa planeja lançar novas soluções para os contratos de manutenção DAF Multisuporte ainda neste ano

Em um mercado cada vez mais competitivo, a manutenção de caminhões surge como um pilar fundamental para garantir desempenho e segurança nas estradas. A DAF Caminhões, reconhecendo essa importância, destaca-se por oferecer soluções inovadoras e personalizadas para atender às diversas necessidades de seus clientes.

A marca tem observado um crescimento expressivo em sua carteira de contratos de manutenção, dobrando o número de contratos ativos no último ano. Alinhada com a meta de expandir ainda mais a sua presença no mercado, a empresa planeja aumentar a cobertura nacional e fidelizar clientes através de um atendimento de excelência e da oferta de pacotes de manutenção adaptados a cada perfil de cliente.

Com uma rede abrangente de concessionárias, a DAF garante proximidade e disponibilidade para os transportadores por todo o Brasil. A fidelização dos clientes é fortalecida pelo uso de peças genuínas e serviços realizados por técnicos altamente qualificados, assegurando a qualidade e a performance dos caminhões.

Pensando nisso, a DAF está em vias de inovar novamente seu portfólio, buscando oferecer contratos que atendam clientes com caminhões mais antigos e fora de garantia, proporcionando-lhes a confiança e a segurança dos serviços autorizados a um custo acessível. Além disso, a empresa planeja introduzir um pacote

premium no produto já conhecido DAF Multisuporte (DMS), que incluirá consultoria de frota personalizada e agendamento ativo de manutenções, garantindo que os veículos permaneçam o mínimo de tempo possível fora de operação.

A tecnologia é uma aliada importante na estratégia da DAF. A recente integração de sistemas da fábrica com as concessionárias permite que a fábrica tenha acesso às ordens de serviço dos veículos com contrato em tempo quase real, melhorando a rapidez da execução dos serviços e a disponibilidade do caminhão. Outro elemento de tecnologia é a geolocalização, que será utilizada para monitorar a entrada e saída de caminhões nas oficinas, otimizando os processos e reduzindo tempos de espera.

A DAF está atenta às evoluções do mercado e busca constantemente adaptar sua oferta de serviços às novas demandas dos transportadores. Uma tendência observada é o aumento da prestação de serviços na base do cliente, como oficinas móveis equipadas e mecânicos residentes, proporcionando maior comodidade e reduzindo a necessidade de deslocamento dos veículos para manutenção.



Adcley Souza, Diretor de Serviços ao Cliente da DAF Caminhões Brasil

NOVIDADES PARA OS CONTRATOS DE MANUTENÇÃO DAF MULTISUORTE

O futuro da manutenção de caminhões passa pela customização e pela resposta ágil às necessidades dos clientes. A DAF Caminhões se compromete a seguir à frente desse movimento, investindo em serviços que promovam a eficiência operacional e a satisfação do cliente. Em breve, novas soluções DAF devem chegar ao mercado, uma delas é destinada para clientes com caminhões mais antigos e fora de garantia.

“A ideia é oferecer o serviço por um preço fixo a fim de ajudar o cliente a planejar todo o valor da manutenção. Com a expansão da nossa rede, esse caminhão, de qualquer geração DAF, conseguirá ter atendimento nacional. Nesse caso, se houver pretensão de vender o veículo, dá até para conseguir um valor melhor com o certificado de manutenção”, comenta Adcley Souza, Diretor de Serviços ao Cliente da DAF Caminhões Brasil.

A empresa ainda busca elevar a experiência de manutenção dos seus clientes e pretende incluir um pacote premium dentre as opções já existentes do DAF Multisuporte: Pleno - o mais completo com manutenções corretivas e preventivas; Preventivo - que cobre os requisitos para ter a garantia do caminhão

concedida; Óleos e Filtros e Óleos e Filtros Plus - versões mais econômicas que atendem todas as gerações DAF.

O novo pacote incluirá consultoria de frota personalizada – com o suporte de um profissional dedicado para otimizar a gestão dos veículos e reduzir custos, por meio da economia de combustível e da prevenção de desgastes prematuros – e agendamento proativo de manutenções, dois importantes diferenciais dos pacotes DAF Multisuporte já oferecidos. Segundo Souza, a marca assegurará que as manutenções sejam programadas com precisão e executadas no momento ideal, considerando a operação individual de cada caminhão, para oferecer o menor impacto possível nas operações comerciais.

O executivo ainda pontua que qualidade é o imperativo que complementa a gama atual de serviços de manutenção e dos produtos que virão. Segundo ele, todos os técnicos são altamente capacitados pela DAF Academy a fim de manter o padrão DAF em todas as concessionárias. Peças, óleos e componentes também são selecionados para garantir a melhor experiência para quem dirige um DAF.



Oficina móvel leva comodidade e segurança para a viagem do transportador não parar

BENEFÍCIOS DE SER UM CLIENTE DAF

O Diretor de Serviços ao Cliente da DAF explica ainda que todo caminhão da marca tem acesso ao DAF Assistance, serviço de assistência técnica emergencial 24 horas gratuito para os veículos no período de garantia e disponível dentro dos pacotes DAF Multisuporte após esse período.

Por meio dessa solução, os clientes podem obter informações, solicitar assistência técnica emergencial na estrada, agendar serviços nas concessionárias, esclarecer dúvidas e enviar sugestões, basta entrar em contato pelo telefone 0800 703 3360, que também é WhatsApp.

Atualmente, 90% dos 700 chamados mensais do DAF Assistance são solucionados remotamente ou no local da ocorrência, e todos eles são avaliados por métricas de tempo de atendimento, satisfação, prazos e solução das demandas, além da qualidade do atendimento técnico. Os indicadores são acompanhados em tempo real em painel dinâmico.



Para mais informações sobre os planos de manutenção e os serviços oferecidos pela DAF Caminhões, entre em contato conosco pela concessionária mais próxima ou pelo atendimento 24 horas no telefone 0800 703 3360.



CF Semipesado Rígido com suspensor de 2º eixo amplia portfólio DAF

MAIS VIDA ÚTIL E ECONOMIA

DAF CF Semipesado Rígido com suspensor de 2º eixo direcional chegou ao mercado com vantagens para reduzir o desgaste de pneus e flexibilizar a cobrança por eixo em pedágios

No intuito de diversificar os produtos que oferece aos clientes, a DAF Caminhões Brasil lançou, no final do ano passado, uma versão do DAF CF Semipesado Rígido com suspensor de 2º eixo. A adição desse recurso confere vantagens ao novo modelo, como a possibilidade de estender a vida útil de pneus, uma vez que nem todos precisam ficar em operação quando o veículo está descarregado. Por essa mesma condição, é possível economizar em pedágios que cobram apenas para os eixos em contato com o solo.

Alekson Felício, Gerente de Engenharia de Vendas e Marketing de Produto da DAF Caminhões Brasil, aponta que o modelo foi pensado para atender as necessidades do público e ampliar o portfólio de semipesados da fabricante. Ele destaca ainda outro



Alekson Felício, Gerente de Engenharia de Vendas e Marketing de Produto da DAF Caminhões Brasil



Cabine do CF Semipesado é referência no mercado pelo conforto

FICHA TÉCNICA DAF CF SEMIPESADO RÍGIDO COM SUSPENSOR DE 2º EIXO

- ◆ EXCLUSIVO PARA MODELO 8X2
- ◆ 310 CV DE POTÊNCIA
- ◆ TORQUE: 1.200 NM
- ◆ POTÊNCIA DO FREIO MOTOR: 245 CV
- ◆ PBT DE 29 TONELADAS

componente do modelo que faz a diferença na experiência de quem o dirige: o freio motor com capacidade de frenagem que atinge 245 cv de potência. A robustez também se traduz em outras características, como a faixa de torque de até 1200 Nm e a potência de 310 cv.

“Ele traz bastante simplicidade operacional, entregando a performance desejada pelo cliente nas mais diversas aplicações. Tudo isso em conjunto com a qualidade construtiva acima da média encontrada na cabine CF, que contando ainda com inúmeros itens de série que tornam este veículo referência de conforto neste segmento”, analisa Felício.

RECEPÇÃO DO MERCADO

De acordo com Ricardo Blas, Gerente Nacional de Vendas de Semipesados da DAF Caminhões Brasil, o semipesado da fabricante, o CF, têm tido boa aceitação no mercado. Segundo ele, esse movimento de ampliação de versões, como a do suspensor de 2º eixo, vai acontecer gradualmente mantendo especificações que fizeram esse caminhão ser destaque. Blas ainda aponta que o time de vendas passou a contar com pessoas especializadas nesse modelo, o que ajudou o CF a aumentar a participação no faturamento da DAF.



Ricardo Blas, Gerente Nacional de Vendas de Semipesados da DAF Caminhões Brasil

“Estamos no segundo ano de produção dos nossos semipesados. Tivemos uma aceitação muito boa do nosso produto. Itens de conforto, como a geladeira e o espaço na cabine, além da robustez, com uma motorização reconhecida no mercado pelo baixo nível de ruído externo dentro do caminhão, são diferenciais que ajudaram nessa boa recepção”, comenta Blas.

APRIMORAMENTO QUE GERA QUALIDADE

DAF Caminhões Brasil promove iniciativas de desenvolvimento técnico em todo o país a fim de garantir a robustez do serviço e a qualidade que os clientes buscam nas concessionárias

O Brasil é um país de muitos talentos e diferentes culturas e regiões, o que permite à DAF Caminhões colocar em prática seu plano de expansão para o primeiro ano da próxima década. A empresa segue investindo na atração e capacitação de talentos com iniciativas nacionais e parcerias com instituições de ensino, como o Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI). O objetivo é manter o alto nível de atendimento das concessionárias da rede.

Segundo Geovani Kreling, Instrutor de Treinamento Técnico da DAF Caminhões Brasil, a fabricante trabalha para atrair profissionais e qualificá-los para atuarem em todo o país e o projeto piloto de Ponta Grossa (PR), em parceria com o SENAI, é um exemplo dessa atuação. “Tivemos duas turmas de treinamentos sobre Mecânica de Motores Diesel com 15 participantes cada, nas quais cinco de cada turma foram contratados pela concessionária local. A iniciativa será expandida para outras regiões em 2024, trazendo oportunidades para diversas comunidades”, disse. Depois do processo seletivo e de passar pelo treinamento no SENAI, os técnicos são direcionados para as concessionárias e podem ser selecionados para atuar nas regiões onde têm mais interesse.

A qualificação dos colaboradores que trabalham na rede de concessionárias da DAF é realizada por meio de treinamentos online e pela DAF Academy, seguindo todos os padrões mundiais de treinamento da marca DAF. Atualmente, os técnicos são divididos nos níveis de auxiliar, júnior, sênior e master. Com exceção do primeiro nível, todos passam por atividades presenciais de aprimoramento. A formação do técnico Master da DAF leva mais de 360 horas de treinamento prático e teórico.

Para Gustavo Novicki, Diretor de Desenvolvimento de Concessionárias da DAF Caminhões Brasil, todo esse investimento é revertido na qualidade que os clientes esperam quando buscam os serviços das concessionárias. “Estamos expandindo o número de técnicos para dar o melhor atendimento aos nossos clientes. Queremos ter os melhores técnicos nas nossas concessionárias e estamos fazendo todos os esforços para atrair e treinar esses profissionais. Há oportunidades abertas no Brasil inteiro. Queremos trazer mais profissionais para trabalhar na nossa rede, que é a que mais cresce no país”, disse.

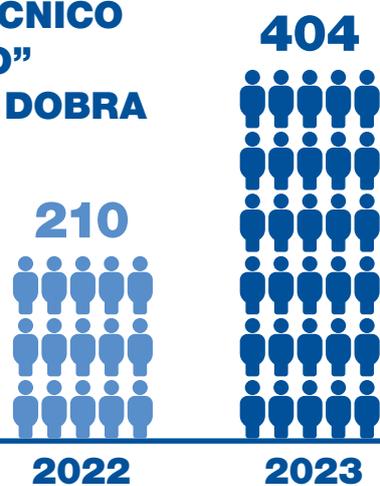


Diversidade e proximidade são fatores percebidos e valorizados na área técnica da DAF

TÉCNICO DO ANO

Na trilha de desenvolvimento dos colaboradores que trabalham na rede de concessionárias da DAF Caminhões Brasil existe ainda a competição chamada "Técnico do Ano", em que todos os técnicos que trabalham na rede são incentivados a participar. São quatro etapas de conhecimento, sendo as três primeiras online e a última presencial, na DAF, em Ponta Grossa. Os dez melhores técnicos se enfrentam em uma prova prática de diagnóstico e manutenção nos sistemas mecânicos, elétricos e eletrônicos dos caminhões DAF e o melhor é reconhecido como Técnico do Ano e premiado com uma viagem para conhecer a fábrica da DAF na Holanda. A ação é um incentivo à continuidade do aprimoramento desses profissionais.

PARTICIPAÇÃO NO "TÉCNICO DO ANO" QUASE DOBRA



Treinamento para técnico Master DAF demanda 360 horas entre prática e teoria

Rede DAF no Brasil

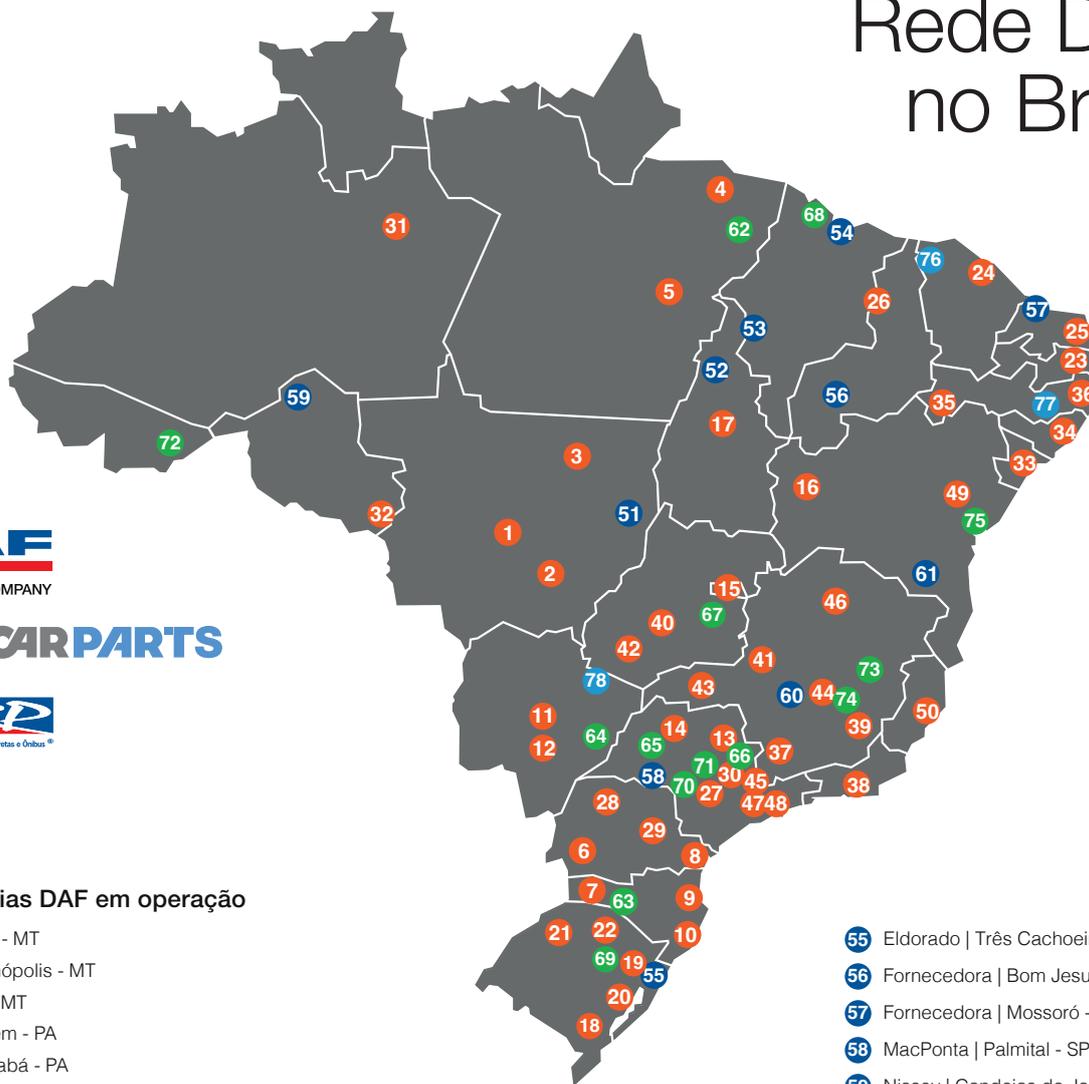


A PACCAR COMPANY

PACCAR PARTS



Peças para Caminhões, Carretas e Ônibus



Concessionárias DAF em operação

- 1 ALIS | Cuiabá - MT
- 2 ALIS | Rondonópolis - MT
- 3 ALIS | Sinop - MT
- 4 Avanthy | Belém - PA
- 5 Avanthy | Marabá - PA
- 6 Barigui | Cascavel - PR
- 7 Barigui | Chapecó - SC
- 8 Barigui | Curitiba - PR
- 9 Barigui | Itajaí - SC
- 10 Barigui | Tubarão - SC
- 11 Caiobá Trucks | Campo Grande - MS
- 12 Caiobá Trucks | Dourados - MS
- 13 Caminho | Ribeirão Preto - SP
- 14 Caminho | São José do Rio Preto - SP
- 15 Du Gregório | Brasília - DF
- 16 Du Gregório | Luís Eduardo Magalhães - BA
- 17 Du Gregório | Paraíso - TO
- 18 Eldorado | Estrela - RS
- 19 Eldorado | Caxias do Sul - RS
- 20 Eldorado | Eldorado do Sul - RS
- 21 Eldorado | Ijuí - RS
- 22 Eldorado | Passo Fundo - RS
- 23 Fornecedora | Campina Grande - PB
- 24 Fornecedora | Fortaleza - CE
- 25 Fornecedora | São José de Mipibu - RN
- 26 Fornecedora | Teresina - PI
- 27 MacPonta | Boituva - SP
- 28 MacPonta | Maringá - PR
- 29 MacPonta | Ponta Grossa - PR
- 30 MacPonta | Sumaré - SP

- 31 Nissey | Manaus - AM
- 32 Nissey | Vilhena - RO
- 33 Nova | Aracaju - SE
- 34 Nova | Maceió - AL
- 35 Nova | Petrolina - PE
- 36 Nova | Recife - PE
- 37 Sancar | Campanha - MG
- 38 Sancar | Duque de Caxias - RJ
- 39 Sancar | Muriaé - MG
- 40 Somafertil | Goiânia - GO
- 41 Somafertil | Patos de Minas - MG
- 42 Somafertil | Rio Verde - GO
- 43 Somafertil | Uberlândia - MG
- 44 Via Trucks | Contagem - MG
- 45 Via Trucks | Guarulhos - SP
- 46 Via Trucks | Montes Claros - MG
- 47 Via Trucks | Santos - SP
- 48 Via Trucks | São Bernardo do Campo - SP
- 49 Vitória | Feira de Santana - BA
- 50 Vitória | Viana - ES

Lojas TRP

- 51 ALIS | Água Boa - MT
- 52 Du Gregório | Colinas do Tocantins - TO
- 53 Du Gregório | Estreito - MA
- 54 Du Gregório | São Luís - MA

- 55 Eldorado | Três Cachoeiras - RS
- 56 Fornecedora | Bom Jesus - PI
- 57 Fornecedora | Mossoró - RN
- 58 MacPonta | Palmital - SP
- 59 Nissey | Candeias do Jamari - RO
- 60 Sancar | Divinópolis - MG
- 61 Vitória | Vitória da Conquista - BA

Futuras Inaugurações

Concessionárias DAF

- 62 Avanthy | Paragominas - PA
- 63 Barigui | Concórdia - SC
- 64 Caiobá | 3 Lagoas - MS
- 65 Caminho | Araçatuba - SP
- 66 Caminho | Araraquara - SP
- 67 Du Gregório | Luziânia - GO
- 68 Du Gregório | São Luís do Maranhão - MA
- 69 Eldorado | Pelotas - RS
- 70 MacPonta | Ourinhos - SP
- 71 MacPonta | São Manuel - SP
- 72 Nissey | Rio Branco - AC
- 73 Via Trucks | Governador Valadares - MG
- 74 Via Trucks | Congonhas - MG
- 75 Vitória | Simões Filho - BA

Lojas TRP

- 76 Fornecedora | Tianguá - CE
- 77 Nova | Tacaimbó - PE
- 78 Caiobá Trucks | Chapadão - MS



Fachada da concessionária
DAF Vitória, em Viana (ES)

CRESCIMENTO E EXPANSÃO COM QUALIDADE

A DAF Caminhões Brasil fechou 2023 com mais de 60 pontos de atendimentos e a previsão é chegar a 76 ainda em 2024

O primeiro ano da próxima década já começou e o plano de expansão da Rede DAF no Brasil segue acelerado. A montadora alcançou a marca de 61 pontos de atendimento em 2023 - ano em que completou 10 anos de operação no Brasil -, entre concessionárias e lojas TRP Multimarcas. A expectativa é chegar a 76 pontos de atendimento este ano, com inaugurações já no primeiro semestre.

Segundo Gustavo Novicki, Diretor de Desenvolvimento de Concessionárias da DAF Caminhões Brasil, o principal objetivo da empresa é manter a qualidade e a eficiência do atendimento aos clientes. “Em nosso plano de expansão, analisamos as principais rotas logísticas e a necessidade de nossos clientes. Assim definimos onde teremos novas concessionárias e onde ampliaremos a capacidade de atendimento”, declara o executivo.

Além da abertura de mais concessionárias e lojas TRP em 2024, a Rede de Concessionárias segue investindo na ampliação das concessionárias e na quantidade de boxes de serviço, bem como na transformação de lojas temporárias em concessionárias definitivas. É o caso da DAF Vitória, em Viana (ES), entregue em outubro de 2023 e atualmente a maior concessionária da América Latina. Este ano, as concessionárias de Uberlândia (MG) e Rondonópolis (MT) também mudarão de endereço para novas instalações modernas e com ampla capacidade de serviço. Tudo para atender com mais rapidez e qualidade os clientes DAF.



Gustavo Novicki, Diretor de Desenvolvimento
de Concessionárias da DAF Caminhões Brasil

O executivo ainda salienta que uma parte importante do trabalho consiste em planejar um crescimento sustentável e dentro do padrão de qualidade DAF. “Não basta pensar na infraestrutura, é importante garantir que toda a Rede tenha a qualidade premium dos produtos e serviços DAF, desde o espaço físico até a capacitação das equipes técnica e de atendimento”, afirma Novicki.

Ele ainda explica que, à medida que a frota de caminhões DAF cresce, a rede está preparada e segue expandindo sua capacidade de serviço para oferecer aos clientes um atendimento de alto nível de qualidade. Até o fim de 2024, Acre, Maranhão, Pará, Santa Catarina e São Paulo são alguns dos estados que devem receber novas concessionárias, acompanhando a demanda dessas localidades.

NA ROTA DO MERCADO

Confira os movimentos que mudam a direção do seu dia a dia

XF 530 ESTÁ ENTRE OS TRÊS PESADOS MAIS VENDIDOS

O avanço das atividades agrícola e agropecuária no Brasil tem sido um importante aliado do segmento de caminhões pesados no país. O crescimento impulsionou os emplacamentos em 2023 e indica um início de ano positivo para o setor. Em terceiro lugar no ranking nacional, o DAF XF 530 foi o responsável por 7,56% de participação de mercado no acumulado de abril e deve seguir em alta para 2024.

PRODUÇÃO DE CAMINHÕES CRESCE EM ABRIL

Dados da Federação Nacional da Distribuição de Veículos Automotores (FENABRAVE) apontam crescimento na produção de caminhões no mês de abril de 2024. O setor produziu 10,5 mil unidades no quarto mês do ano, alta de 44,78% em relação ao mesmo período em 2023.



XF 530 se destaca no mercado como um dos pesados mais vendidos

VENDAS DE REBOQUES E SEMIRREBOQUES SEGUEM EM ALTA

As vendas de reboques e semirreboques seguiram em alta nos quatro primeiros meses de 2024, segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Implementos Rodoviários (ANFIR). De acordo com o órgão, foram 30.154 unidades emplacadas no acumulado de janeiro a abril, alta de 11,29% na comparação com o mesmo período do ano passado. Para a ANFIR, os resultados indicam uma perspectiva de negócios positiva e as vendas estão diretamente relacionadas às empresas de logística que atendem ao agronegócio para o transporte da safra.

AGRONEGÓCIO BATE RECORDE DE EXPORTAÇÕES

Segundo a Secretaria de Comércio e Relações Internacionais do Ministério da Agricultura e Pecuária (SCRI/Mapa), o agronegócio brasileiro bateu recorde de exportações em abril de 2024, com US\$ 15,24 bilhões e alta de 3,9% em relação ao mesmo período em 2023, o maior valor para os meses de abril. Ainda de acordo com a Secretaria, o acumulado de exportações do quadrimestre atingiu crescimento de 3,7% com valor recorde de US\$ 52,39 bilhões, contra US\$ 50,52 bilhões do recorte do ano passado.

DE PORTAS ABERTAS PARA VOCÊ

O Programa de Visitas à Fábrica da DAF Caminhões Brasil concretiza a proximidade com os clientes, característica marcante do DNA da empresa

Ser uma empresa simples, acessível e próxima aos clientes é uma prioridade para a DAF porque essas características são parte da cultura da empresa e compõem a receita do sucesso das operações da montadora no Brasil. Uma das iniciativas que ratificam esses importantes aspectos da marca é o Programa de Visitas à Fábrica.

De acordo com Gabriel Fernandes, Diretor de Vendas da DAF Caminhões Brasil, o programa é estratégico e vai além da parte comercial. “O cliente pode conhecer os padrões de qualidade e a tecnologia utilizada pela DAF para produção dos caminhões, assim como todos os investimentos e a infraestrutura do estoque de peças, atendimento e serviços que demonstram o compromisso da DAF com o cliente e o desenvolvimento do setor de transporte brasileiro”, afirma o executivo.

A ação de relacionamento com clientes e potenciais consumidores acontece desde 2015 e foi sendo aprimorada ao longo dos anos

até o formato atual.

A programação prevê visita guiada, apresentação com sessão de dúvidas, almoço e/ou jantar juntamente com a participação ativa de nossos concessionários.

As visitas podem acontecer nas primeiras três semanas de cada mês, de terça à quinta-feira, mediante agendamento prévio via concessionária. “Estamos sempre de portas abertas para mostrar ao mercado a solidez, robustez, qualidade e tecnologia da DAF, oferecendo aos nossos clientes a segurança de uma empresa que é comprometida com o Brasil”, declara Fernandes.



Gabriel Fernandes, Diretor de Vendas da DAF Caminhões Brasil



Imersão da Oziris Transportes nas instalações da DAF

Foi uma grande satisfação vir conhecer a fábrica DAF Brasil, já sou cliente da marca e entusiasta do produto. Porém não conhecia a fábrica de Ponta Grossa, fiquei surpreso com o nível de profissionalização, volume de produção, e seriedade da marca DAF no Brasil, não tenho dúvida que a cada dia a DAF continuará crescendo no mercado brasileiro. A recepção do time DAF foi muito boa, tudo bem planejado, foi fantástico. Hoje saio daqui mais confiante em seguir investindo no caminhão DAF, pois tenho certeza de que a DAF tem um produto de primeira linha, garantia excepcional, peças de reposição, e uma rede de concessionário que dará todo suporte a nós, frotistas!

Vandereli Alves Junior – Oziris Transportes

“Foi uma satisfação muito grande vir conhecer a fábrica e saber que a DAF veio para ficar. Eu não conhecia Ponta Grossa e nunca tinha entrado numa fábrica de caminhões, vim para a DAF e fiquei muito satisfeito com o convite e com a visita. A recepção foi muito boa, tudo muito bem planejado, foi fantástico! Já tenho caminhão DAF e fico mais seguro em investir, pois tenho a garantia de que vai ter peças de reposição, vai ter concessionário para dar suporte e isso é muito importante para nós, frotistas.”

Klaus Lincoln Xavier Jardim – BRAS LOG



Time BRAS LOG durante visita à fábrica

DAF provoca transformação de impacto social em Ponta Grossa (PR)

COMPROMISSO COM O DESENVOLVIMENTO LOCAL

A DAF Caminhões Brasil, por meio da PACCAR Foundation, está destinando mais de R\$ 1,5 milhão para contribuir com a saúde em Ponta Grossa (PR)

A DAF Caminhões Brasil contribuir com o desenvolvimento da comunidade de Ponta Grossa (PR), é mais do que uma diretriz de negócio, é um compromisso. Ao longo dos últimos anos, a empresa investiu em diversos projetos locais, sempre visando promover impactos reais na vida dos ponta-grossenses, como, por exemplo, a reforma da ala materno-infantil da enfermaria e a instalação de tomógrafo no Hospital da Criança de Ponta Grossa, ligado à Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG), já abordados em edições anteriores aqui, na Revista In Action.

Destacando investimentos recentes de 2023, ano em que completou 10 anos de operação no Brasil, foram anunciados R\$ 1,5 milhão para a Santa Casa de Ponta Grossa e R\$ 95 mil para a Casa da Acolhida do Hospital Regional. Esses recursos são viabilizados da verba direta da companhia e não possuem relação com leis de incentivo. O objetivo da DAF é reforçar o engajamento e destacar o interesse em permanecer e prosperar no país.

De acordo com Jeanette Jacinto, Diretora de Recursos

Humanos da DAF Caminhões Brasil e responsável pelos projetos incentivados da companhia, o objetivo das iniciativas é melhorar a vida das pessoas. “Sentimos um imenso orgulho em contribuir com Instituições que fazem a diferença para a saúde e qualidade de vida da população local. Temos certeza de que o impacto social desses investimentos será muito relevante para nossa comunidade”, declara a executiva.

Os recursos destinados à Santa Casa de Ponta Grossa serão utilizados para a reforma do telhado danificado devido às fortes chuvas em outubro passado. Já o valor da Casa da Acolhida melhorará a infraestrutura do local, por meio de decoração e compra de mobiliário. Ambos os aportes ocorrem via PACCAR Foundation.



Jeanette Jacinto, Diretora de Recursos Humanos da DAF Caminhões Brasil

A PACCAR Foundation é a instituição filantrópica da PACCAR, criada em 1951 com a missão de contribuir com o desenvolvimento das localidades onde a companhia está instalada, impactando positivamente as comunidades nas quais os seus colaboradores fazem parte. Ao todo, são mais de 200 milhões de dólares já investidos em projetos atrelados à arte, educação e saúde, em todo o mundo.



“O investimento da DAF irá nos ajudar a dar ainda mais conforto para quem precisa da Casa da Acolhida. Várias famílias dependem dessa estrutura ao acompanhar pacientes nos Hospitais Universitários da Universidade Estadual de Ponta Grossa (UEPG). Também são beneficiados os pacientes que aguardam consultas, exames e o transporte para seus municípios de origem. Que possamos ter mais parcerias como essa, entre a DAF e os Hospitais Universitários da UEPG”.

*Prof. Dra. Fabiana Postiglione Mansani,
Diretora Geral dos Hospitais Universitários
da UEPG*



“Para nós e toda a população dos Campos Gerais, é muito importante poder contar com o apoio de uma grande empresa como a DAF. Sem dúvidas um exemplo de responsabilidade social a ser seguido por outras corporações. Essa contribuição fará toda a diferença na área da saúde da região, aumentando ainda mais a qualidade no atendimento a quem mais precisa. Agradecemos imensamente à DAF e esperamos seguir firmes nessa parceria de sucesso”.

*Gessi Jame Moreira, provedor da Santa
Casa de Ponta Grossa*



41% das vendas DAF em 2023 foram feitas por meio da PACCAR Financial

NOVO MOMENTO DA PACCAR FINANCIAL NO BRASIL

Novo Diretor Geral da empresa, Anderson Haiducki, comenta bom momento do banco que, em 2023, foi responsável por financiar 41% das vendas de veículos DAF no País

Diretor Geral da PACCAR Financial no Brasil desde novembro de 2023, Anderson Haiducki analisa o ano de 2023 como desafiador, mas com resultados positivos que superaram as expectativas. “Foi um sucesso. Fechamos o ano com 41% de participação na venda de veículos DAF, sendo a principal fonte de recursos para financiamento de caminhões da marca. Foram mais de R\$ 2,6 bilhões em novos negócios”, destaca.

Os resultados positivos continuam em 2024. Em fevereiro, a empresa alcançou a marca de 10 mil caminhões financiados. “Tenho certeza de que a nossa estratégia é acertada e está trazendo os resultados que almejamos: estar próximos dos nossos clientes, oferecer os produtos corretos e continuar suportando o crescimento da DAF caminhões”, comenta.

Segundo ele alguns fatores futuros podem impactar o mercado tais como: perspectiva de redução da taxa de juros, variação nos preços das commodities, redução na taxa de desemprego e consequente aumento do consumo das famílias, além de possíveis investimentos do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), que podem, de alguma forma, estimular a renovação de frota.

“A DAF vem crescendo de forma muito robusta. Em 2023, foi a única montadora que cresceu enquanto todo o mercado retraiu. Aqui temos muito mais oportunidades do que desafios. O banco continua muito próximo da montadora, sendo uma mola propulsora de seu crescimento”, completa.

EXPERIÊNCIAS QUE SE COMPLEMENTAM

Pós-graduado em Controladoria, sólida experiência em multinacionais, com atuação tanto no Brasil quanto no exterior, Anderson Haiducki, 44 anos, tem 29 anos de experiência profissional. Começou na área ainda jovem, quando fez o curso técnico de Crédito e Finanças. Gostou tanto que escolheu a graduação em Ciências Contábeis na FAE Business School, em Curitiba (PR).

O tio, que trabalhava como contador, foi uma de suas motivações para escolher a área de atuação, mas o pai, caminhoneiro aposentado, ainda inspira sua trajetória. “Meu pai foi caminhoneiro por 42 anos. Talvez o destino tenha me trazido para trabalhar em uma empresa que produz caminhões. É um orgulho enorme trabalhar aqui. Conheço bem a estrada, tenho carteira de habilitação para dirigir caminhões e já rodei o país inteiro com meu pai. Conheço bem ‘do trecho’, como dizem os colegas da estrada. O caminhão realmente faz parte da minha família”, conta.

Nas horas vagas, Anderson gosta de ouvir música e gosta de rock, sendo o AC/DC uma de suas bandas preferidas, mas conta que também escuta outros estilos, como sertanejo. Na literatura, busca livros motivacionais com temática de liderança. Recentemente leu “Os 5 desafios das equipes: uma história de lideranças”, de Patrick Lencioni. Nas horas vagas, ele conta que gosta de ficar com a família, passear e viajar.

Sua frase motivacional preferida é de Ayrton Senna, um de seus maiores ídolos. A citação é: “Sou parte de uma equipe. Quando eu venço não sou eu apenas que venço. De certa forma, eu termino o trabalho de um grupo enorme de pessoas”. Segundo ele, a frase representa bem seu estilo. “A gente só constrói com trabalho coletivo. Não sou individualista, gosto de me envolver. É meu jeito no dia a dia”, destaca Anderson. Ele está na empresa desde 2017 e já atuou como diretor financeiro e diretor de controladoria, antes de ser promovido a diretor geral.



Anderson Haiducki, Diretor Geral da PACCAR Financial no Brasil

Sua frase motivacional preferida é de Ayrton Senna, um de seus maiores ídolos. A citação é: “Sou parte de uma equipe. Quando eu venço não sou eu apenas que venço. De certa forma, eu termino o trabalho de um grupo enorme de pessoas”. Segundo ele, a frase representa bem seu estilo.



Time PACCAR Financial na sede da DAF Caminhões Brasil

NOVA ESTRUTURA PACCAR PARTS

A PACCAR PARTS reorganizou áreas de distribuição, marketing e comercial no Brasil, com novas diretorias, a fim de gerar mais eficiência e disponibilidade para os clientes

Em 2023, a PACCAR Parts, unidade de negócio do Grupo PACCAR responsável pela comercialização e distribuição de peças DAF e Multimarcas TRP no Brasil e na América do Sul, iniciou um processo de reestruturação interna. As áreas de operações, produtos e comercial foram aproximadas e reorganizadas, inclusive com a criação de duas novas diretorias e ampliação dos times. A mudança tem como objetivo uma maior integração entre esses setores a fim de oferecer aos clientes produtos e soluções mais adequadas ao negócio de transporte.

De acordo com Rafael Simoni, Diretor Nacional de Vendas da PACCAR Parts, esse movimento foi motivado pela



Rafael Simoni, Diretor Nacional de Vendas da PACCAR Parts

crescente demanda do mercado por veículos da DAF Caminhões Brasil. Segundo ele, todas as ações almejam dar ainda mais suporte à operação dos clientes, pensando em ampliação de portfólio, maior disponibilidade de peças, entregas diárias, valores competitivos e atendimento premium.

“O maior impacto é o trabalho entre os departamentos. Geramos sinergia entre as três áreas focadas no cliente e as demais áreas estratégicas da companhia. Dessa forma, a gente passa a entender as necessidades dos clientes e compreender melhor o que podemos fazer para auxiliar o transportador. Aqui, em Vendas, trabalhamos para prover a melhor solução em peças, buscando alcançar uma maior amplitude de atendimento aos nossos clientes, gerando maior confiança”, comenta Simoni.



Elisangela Portela, Diretora de Operações da PACCAR Parts

Nessa direção, para contribuir com a melhor experiência dos clientes, os papéis das três áreas integradas mencionadas estão bem determinados. Na Diretoria de Operações, liderada por Elisangela Portela, o foco é garantir maior disponibilidade de peças e excelência nas estratégias de entrega aos concessionários DAF, Kenworth e lojas TRP para América do Sul. “Nosso objetivo principal é ter todas as peças disponíveis para atendimento aos nossos clientes, para disponibilidade

imediate e com menor tempo possível de entrega em todo território nacional, para que nossos clientes tenham efetivamente uma experiência altamente positiva no pós-venda”, afirma Portela.



Thiago Prestes, Diretor de Marketing e Desenvolvimento de Novos Negócios da PACCAR Parts

A Diretoria de Marketing e Desenvolvimento de Novos Negócios, responsável por lançamentos de novos produtos, precificação e comunicação com o mercado, está sob a gestão de Thiago Prestes. “Prover a melhor experiência ao cliente, em todo o processo de aquisição e utilização das peças PACCAR Genuína e TRP Multimarcas é o nosso objetivo!”, cita o executivo. “Acompanhamos a crescente demanda e exigência que os clientes do Agronegócio e Off Road possuem, nossa atuação vai além do desenvolvimento de novas soluções, garantimos a competitividade e qualidade das peças para os modelos DAF XF e CF e também para veículos multimarcas com nossa linha TRP”, analisa Prestes.

PACCAR PARTS: ROBUSTEZ EM NÚMEROS

A reorganização interna da PACCAR Parts está relacionada a dois importantes marcos: os 50 anos de PACCAR Parts no mundo, em 2023, e os 30 anos da marca TRP, líder global de peças multimarcas para caminhões, carretas e ônibus, em 2024.

Veja alguns números:

18
centros de
distribuição
PACCAR Parts
no mundo



4
continentes
com PDCs


+2.300
concessionárias
atendidas


+300
pontos de
atendimentos
exclusivos
TRP no mundo


+5.000
peças no
portfólio TRP
do Brasil


+11
lojas próprias
TRP em
território
nacional

CRESCIMENTO REGISTRADO

Em 2023, o faturamento de peças da PACCAR Parts foi 63% maior que no ano anterior. O número ajuda a traduzir o crescimento da marca no Brasil, que nos proporcionou um aumento de quase 40% no tamanho dos times regionais de vendas. Segundo Simoni, essa ampliação ajuda a empresa a ficar ainda mais próxima dos clientes.

Arelada a esses números, está a perspectiva de se abrir mais quatro lojas TRP no Brasil em 2024. Vale pontuar que a marca chega inclusive a outros países: Argentina, Chile, Colômbia, Equador, Panamá, Peru, Guiana, Suriname, Bolívia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras e Porto Rico; todos atendidos pelo PDC do Panamá, sob coordenação do Brasil.

Outro dado que corrobora o bom momento da marca no Brasil se refere ao e-commerce da PACCAR Parts, o Webshop. A plataforma está disponível desde 2019 e, de lá para cá, houve registro de mais de R\$ 100 milhões em vendas. Além de facilitar a rotina de compras, o site possui o recurso “Parts Scan”, que encontra informações sobre peças ao escanear o código delas por meio do celular.

“Investimos em tecnologia a fim de aprimorar a experiência de quem consome nossas peças. Outra ferramenta que merece destaque é a MDI (Managed Dealer Inventory). Ela gerencia os estoques das concessionárias e auxilia na decisão de compra. Por meio de uma análise diária, são produzidas sugestões de compra, nas quais os pedidos são carregados no sistema e despachados diariamente para todo o país”, comenta Simoni.

Qual o "X da questão" para a sua operação?
A resposta certa está no nome!



DAF XF, testado e aprovado por milhares de clientes

O XF DA QUESTÃO PARA O SEU NEGÓCIO



Encontre a Concessionária
DAF mais próxima de você!