

# DAF IN ACTION



## UM DAF QUE VIROU CASA

Os irmãos Eduardo e Alexandre Bonomi, da Bonomi Transportes, uniram as paixões por caminhões e viagens em família para transformar um DAF CF em um motorhome

Os melhores **negócios** da estrada **começam aqui.**



# PARCEIROS DE ESTRADA



Relacionamento é a base de tudo o que fazemos na DAF Brasil. É ouvindo nossos clientes que desenvolvemos soluções, aprimoramos produtos e criamos experiências que fazem diferença no dia a dia do transporte. Essa é a essência desta edição.

Essa forma de se relacionar com o cliente está diretamente ligada ao DNA da DAF, que se traduz em três pilares: dedicação, simplicidade e proximidade. Isso se reflete nas histórias que contamos. Nossa matéria de capa mostra como a paixão de dois irmãos por caminhões e viagens transformou um CF Semipesado Rígido em um motorhome, unindo conforto, potência e personalidade — um exemplo perfeito de como a relação com o transporte vai além do trabalho: é também sobre sonhos e experiências únicas.

Entender as necessidades de quem está na estrada faz parte do

processo de inovação nos produtos. Como destaca nosso Diretor de Desenvolvimento de Produto, Alan Messias, nossa engenharia combina robustez e eficiência com algo essencial: o ponto de vista dos clientes. Essa troca é o que garante que cada novo produto seja pensado para o Brasil.

Essa proximidade ainda está no trabalho do nosso time comercial. Na matéria “Lado a Lado com o Cliente”, Gabriel Fernandes, Diretor de Vendas, conta como transformamos relacionamento em diferencial competitivo, com iniciativas que vão de visitas à fábrica a experiências exclusivas. Eu acredito que essa conexão humana é o que nos torna únicos.

Para apoiar essa jornada, Isabella Santos, Gerente de Serviços ao Cliente, apresenta os novos Planos de Manutenção DAF Multisuporte, redesenhados para oferecer mais praticidade e economia. E porque estar perto é fundamental, mostramos como a Rede DAF segue crescendo para garantir atendimento ágil em todo o Brasil.

Relacionamento é feito de histórias que nos inspiram. Como exemplo, trouxemos uma matéria sobre a homenagem da Transporte Rodrimar ao seu fundador, Celso Rodrigues, com a personalização de um DAF XF.

Cada página reforça um compromisso que eu faço questão de destacar: estar ao lado dos nossos clientes em cada quilômetro, construindo parcerias duradouras e moldando juntos o futuro do transporte no Brasil.

Boa leitura.

Larisa Gambrell  
Presidente da DAF Brasil

- 4** Entrevista: Desenvolvimento de Produto
- 6** Produto: XF nas regiões Norte e Nordeste
- 9** Entregas realizadas
- 10** Ações da DAF com clientes
- 12** Novos pacotes DAF Multisuporte
- 14** Clientes: homenagem ao fundador da Transporte Rodrimar
- 15** Novas concessionárias da Rede DAF
- 16** Mapa da Rede DAF
- 17** PACCAR Financial: Em constante crescimento
- 18** Treinamentos para a equipe de Vendas
- 20** DAF XF é transformado em uma casa sobre rodas
- 22** Novo Diretor-Geral da PACCAR Parts
- 23** Novas peças de colisão para DAF



**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

**Analista de Comunicação e Marketing:**

Thaís Belluzzo

**Fotos:** Banco de Imagens DAF

**Foto da capa:** Gustavo Lemmertz

**Tiragem:** 15.000 (Distribuição Gratuita)

**Produção:** CDI Comunicação

**Direção de Conteúdo:** Graziela Voltareli

**Coordenação:** Mayara Guedes de Oliveira

**Criação Visual e Diagramação:**

Ananias Garcia e Marina Câmara

**Redação:** Dado Carvalho

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



# A ESTRATÉGIA DA DAF PARA CRIAR CAMINHÕES PARA O BRASIL

Alan Messias, Diretor de Desenvolvimento de Produto da DAF Brasil, fala sobre o papel da Engenharia na criação de soluções adequadas para o mercado brasileiro

O Brasil é um país de proporções continentais e conta com uma vasta diversidade geográfica, o que exige caminhões robustos e confortáveis. A DAF atua para identificar esses desafios, seja acompanhando o desempenho dos veículos nas estradas, seja colhendo as opiniões dos clientes. O resultado é um portfólio repleto de soluções desenvolvidas sob medida para o mercado nacional. Para saber mais, a IN ACTION conversou com Alan Messias, Diretor de Desenvolvimento de Produto.

## IN ACTION: Como a DAF tem se preparado para atender às novas demandas do mercado de transporte?

O desenvolvimento de novos produtos na DAF se baseia em dois pilares principais: o mercado e a legislação. Isso significa que a companhia trabalha com a equipe comercial para identificar as tendências e as necessidades dos transportadores e motoristas. Atualmente, por exemplo, há uma forte demanda por veículos com foco em conforto e tecnologia, voltados para a retenção de profissionais. Outro fator é o Custo Total de Operação (TCO), que inclui não só o consumo de combustível, mas também a disponibilidade do caminhão e o custo de manutenção. Já no que se refere à legislação, as leis no Brasil têm mudado com frequência, o que impulsiona o desenvolvimento de produtos ou

variantes. As mudanças incluem regulamentações ambientais (referentes a combustíveis alternativos, como o biodiesel) e de pesos e medidas (como comprimento máximo e carga por eixo).

## IN ACTION: Quais são os principais desafios da engenharia da DAF no Brasil?

A realidade brasileira é tão particular, que não basta simplesmente nacionalizar um projeto de fora. Eu prefiro o termo “novo desenvolvimento” em vez de “adaptação” para descrever o processo de trazer produtos da Europa para o Brasil. Isso ocorre porque a combinação de fatores como cargas pesadas, estradas de má qualidade, altas temperaturas médias e terrenos com muitos aclives e declives exige uma engenharia robusta. Um caminhão desenvolvido para o Brasil é capaz de operar em qualquer lugar do mundo.

## IN ACTION: Qual é o papel da opinião dos clientes no processo de desenvolvimento?

A opinião dos clientes é fundamental. Antes de iniciar qualquer projeto, a equipe vai a campo para conversar com transportadores e motoristas. Eles buscam entender o que é valorizado e quais são os atributos mais importantes. Durante a fase de testes, a DAF monitora o veículo e aproveita esses dados para retroalimentar o processo e fazer melhorias contínuas.

## IN ACTION: Há alguma tendência para o futuro dos transportes no Brasil, especialmente em relação à eletrificação?

O setor de veículos pesados seguirá um caminho diferente do de veículos leves e semileves. A eletrificação é uma grande tendência do setor automotivo como um todo. No entanto, ela deve se desenvolver em conjunto com combustíveis alternativos, como etanol e biodiesel, modelos híbridos e até mesmo movidos a hidrogênio.

A regulamentação ambiental também vai determinar alguns movimentos da indústria: o programa Mover, lançado pelo governo em 2024, estabelece metas de descarbonização para 2032. Embora os caminhões da DAF já atendam às normas de emissão Euro 6, essa é a primeira legislação que foca em uma meta específica de redução de CO<sub>2</sub>.

## IN ACTION: Como a DAF vê seu futuro no país?

A DAF e sua matriz, a PACCAR, veem grande potencial no Brasil, que é considerado um dos nossos maiores mercados. Vamos continuar expandindo a fábrica de Ponta Grossa (PR), que terá a capacidade de produção dobrada nos próximos anos, e seguirá com investimentos na equipe local de engenharia e em novos produtos. Recentemente, por exemplo, a empresa lançou o motor PACCAR PX-9, mais leve e econômico, além de variações para o veículo CF Construção, da Linha DAF Vocacional, com transmissão automatizada de 10 velocidades e redução nos cubos – desenvolvidas localmente. Entendendo a necessidade de mais variações e maior cobertura de mercado, principalmente no setor de veículos vocacionais, a DAF também está estudando o mercado de betoneiras, um setor que oferece muitas oportunidades devido à expansão da construção civil no país.



**"A opinião dos clientes é fundamental. Antes de iniciar qualquer projeto, a equipe vai a campo para conversar com transportadores e motoristas. Eles buscam entender o que é valorizado e quais são os atributos mais importantes."**

Alan Messias, Diretor de Desenvolvimento de Produto da DAF Brasil



# XF PELO BRASIL CHEGA AO NORTE E NORDESTE

Clientes dessas regiões apontam robustez, economia e alta disponibilidade como diferenciais do DAF XF

As regiões Norte e Nordeste, com sua diversidade logística e longas distâncias entre centros produtores e portos, exigem muito dos caminhões em operação. Nesse cenário, o DAF XF tem se consolidado como uma solução econômica e confiável. Seja no agronegócio, no transporte de combustíveis ou em operações de frigorífico, o modelo tem superado expectativas em desempenho e custo-benefício.

É o caso das transportadoras Hiperhaus, Flor Agropecuária, Grupo Frilem, AlfaTrans e Guerra Transportes. Cada uma delas atua em cenários distintos, do escoamento da produção agrícola ao transporte frigorífico, mas todas têm algo em comum: a busca por eficiência, robustez e economia.

## HIPERHAUS: FORÇA E ECONOMIA NO CORAÇÃO DO ARCO NORTE

Com sede em Vilhena, em Rondônia, a Hiperhaus atua no transporte de insumos agrícolas e no escoamento da produção do Mato Grosso, de Rondônia e Roraima até os portos e terminais do Arco Norte. A operação envolve percursos médios de mil quilômetros, muitas vezes por estradas sinuosas e trechos de chão batido.

“São necessários caminhões fortes para cargas de 49 toneladas, econômicos para longas distâncias e robustos para enfrentar as rotas mais desafiadoras. Acreditamos que o XF consegue um bom equilíbrio nesses pontos críticos da nossa operação”, afirma Luiz Müller, Diretor Executivo da Hiperhaus.



Caminhões da Hiperhaus na concessionária Nissey no momento da entrega ao cliente

Ele acrescenta: "O período de pico da safra coincide com as chuvas, o que exige ainda mais do caminhão nas estradas de terra."

A primeira aquisição de caminhões DAF ocorreu em 2021, com cinco unidades. Logo ficaram evidentes os ganhos em consumo

de combustível e Arla 32, além da robustez mecânica. Hoje, a frota já soma 102 caminhões. "A qualidade DAF e a economia que ele proporciona fazem diferença na operação", reforça Müller.

## FLOR AGROPECUÁRIA: VERSATILIDADE PARA DIFERENTES CARGAS

Outra empresa que encontrou no XF um aliado estratégico é a Flor Agropecuária, que conta com quatro caminhões DAF em sua frota e transporta insumos entre Acre, Rondônia, Mato Grosso, Minas Gerais, São Paulo e Paraná, com foco em gado vivo, soja, pedra e brita.

Para Jovelina Moura, proprietária, o modelo entrega exatamente o que a operação precisa: "O XF é um caminhão muito bom, com um custo-benefício mais em conta. Ele responde bem ao que a gente usa e tem manutenção barata. É um veículo que atende o ramo em que eu atuo."



## GRUPO FRILEM: EFICIÊNCIA EM EXPANSÃO NO NORDESTE

Na Bahia, o Grupo Frilem utiliza o caminhão em diversas operações, atendendo principalmente ao frigorífico do conglomerado com transporte de carcaças, carnes congeladas, industrializados, gado vivo e insumos agropecuários.

"Nosso volume de entregas tem aumentado, e o XF nos atendeu muito bem nesse momento de expansão. Começamos com um único caminhão e, após a última aquisição na Bahia Farm Show, chegamos a 18 unidades do modelo", explica Márcia Tamara, Gerente de Logística da Transportadora Frilem.

As rotas incluem Bahia, Pernambuco, Paraíba e Rio Grande do Norte, com média de 10 mil quilômetros mensais, majoritariamente em rodovias asfaltadas, condição que favorece a eficiência e estabilidade. Além da performance, o conforto da cabine é um diferencial para os motoristas. "Eles valorizam muito a geladeira de série. Parece simples, mas faz uma grande diferença no dia a dia. Sem falar no espaço interno e na ergonomia, que ajudam a manter o bem-estar em viagens longas", completa Márcia.

## ALFATRANS: TECNOLOGIA E SEGURANÇA COMO PRIORIDADE

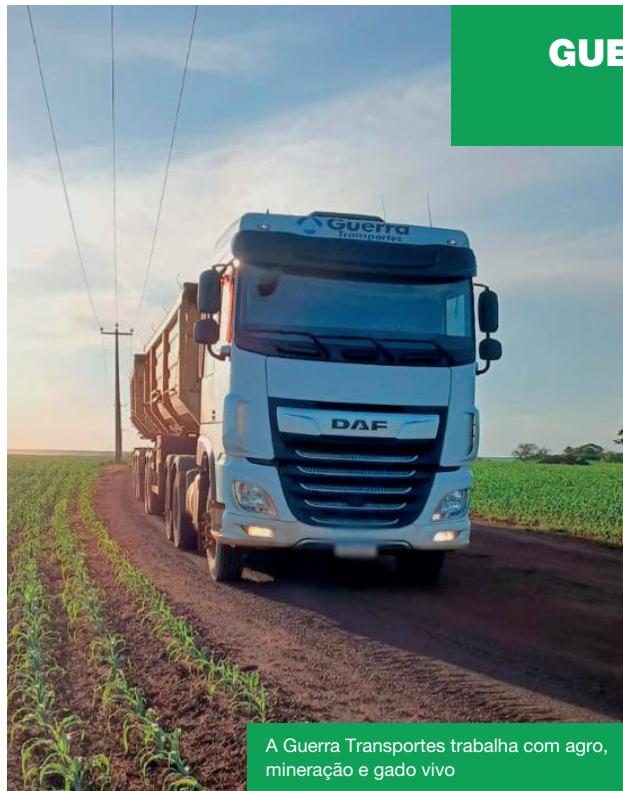
Também com sede na Bahia, a AlfaTrans é cliente DAF há cinco anos e hoje conta com nove unidades do XF em sua frota. A empresa transporta cargas secas, com foco em commodities agrícolas como algodão, grãos, fertilizantes, defensivos e produtos industriais.

As rotas abrangem Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste, passando por diferentes condições de pavimentação. Para a AlfaTrans, a segurança é um ponto-chave.



"Itens como piloto automático adaptativo e conectividade são diferenciais que elevam a segurança, reduzem riscos e contribuem para uma gestão de frota mais eficiente. Destaco também o desempenho dos freios e o conforto da cabine, que impactam diretamente na qualidade de vida dos motoristas", afirma Lucas Cruz, Diretor de Operações.

O trem de força e as tecnologias embarcadas também recebem elogios. "O modelo atende plenamente às demandas, com motor eficiente, câmbio automático e robustez do conjunto. Tudo isso garante segurança e estabilidade mesmo em condições desafiadoras, além de excelente consumo e conforto", reforça Cruz.



A Guerra Transportes trabalha com agro, mineração e gado vivo

## GUERRA TRANSPORTES: SUPERANDO DESAFIOS NO MARANHÃO

Localizada em Imperatriz, no Maranhão, a Guerra Transportes atua há mais de 20 anos no transporte para setores como corretivos de solo, mineração, calcário, gesso, agrícola e gado vivo. Henrique Mamédio, proprietário da transportadora, comenta que os desafios estruturais da região colocam o XF em situações difíceis, mas que são superadas pelos veículos com valentia.

"Circulamos nos estados do Maranhão, Tocantins e Pará, enfrentando subidas íngremes, trechos de terra e situações de atoleiro. Por isso escolhemos o XF: precisamos de um caminhão confiável para suportar todas essas operações", ressalta.

Desde 2023, a empresa opera com nove unidades do caminhão, destacando o conforto da cabine e a facilidade operacional. "As tecnologias embarcadas e sensores facilitam muito a rotina. São recursos importantes e fáceis de usar, o que os motoristas elogiam bastante", comenta Mamédio.

Outro ponto de destaque é a eficiência no consumo. "Apesar das condições adversas nas rotas, conseguimos boas médias de consumo, mesmo com variações de rodagem", conclui.

## AQUI É ROUSTEZ, AQUI É DAF!

O que os clientes mais elogiam no DAF XF?

- Bom desempenho em boas ou más condições de pavimentação;
- Máxima disponibilidade operacional;
- Versatilidade para trabalhar em diferentes aplicações;
- Custo-benefício;
- Economia de combustível;
- Baixa necessidade de manutenção;
- Design que contribui para uma excelente aerodinâmica;
- Conforto na cabine;
- Eficiência nos serviços de pós-venda DAF.



"A DAF tem uma importante participação de mercado no Norte e Nordeste, próxima de 20% das nossas vendas totais no país. Esse resultado demonstra a versatilidade do nosso produto em aplicações diversas e severas, além de excelente relacionamento da DAF Vitória, DAF Nova, DAF Fornecedora, DAF Du Gregório, DAF Avanthy e DAF Nissey com os clientes dessas regiões."

Luis Gambim, Diretor Comercial da DAF Brasil.



# NOVOS DAF ENTREGUES PELO BRASIL



Catto Transportes



Grupo LOS



CRG Transportes



DG Transportes



Grupo Frilem



Locar Transporte de Bovinos



TSL Transportes



Conquista Oleos Vegetais



Expresso Santa Clara



Dal Santo Logística



Framento Transportes



Comber Logística



Mil Química



# LADO A LADO COM O CLIENTE

Com ações personalizadas e exclusivas, DAF faz do seu relacionamento com clientes um diferencial competitivo



Gabriel Fernandes, Diretor de Vendas da DAF Brasil

Fortalecer o relacionamento com o cliente é essencial para a estratégia de crescimento da DAF. Mais do que analisar dados de mercado, a empresa apostou em uma abordagem que coloca seu público final no centro. “Essa proximidade é a verdadeira força da DAF, e a forma como trabalhamos para estreitar esse vínculo se torna um diferencial competitivo”, afirma Gabriel Fernandes, Diretor de Vendas da DAF Brasil.

Para transformar essa filosofia em prática, a marca investe em diversas iniciativas. Um exemplo disso é a presença em diversas feiras de alcance regional e nacional, com participação em mais de 50 eventos ao longo do ano, seja por meio da própria companhia ou da rede de concessionárias.

Outra ação importante é o Programa de Visitas à Fábrica, que oferece aos clientes uma experiência imersiva na unidade da DAF em Ponta Grossa, no Paraná. Durante a visita, os participantes conhecem de perto a linha de produção em um tour exclusivo que inclui a PACCAR Experience (no centro de distribuição da PACCAR Parts), reuniões e momentos de integração em almoços ou jantares especiais, junto com representantes da fábrica e rede de concessionárias.

Além disso, a DAF promove experiências personalizadas em parceria com as concessionárias, como viagens customizadas para ampliar o conhecimento do cliente sobre a DAF e PACCAR mundialmente.

Em 2025, por exemplo, cinco grupos de clientes visitaram a fábrica da DAF na Holanda para participar da PACCAR e DAF Experience, uma imersão com atividades exclusivas que incluem tendências e novas tecnologias. Outro grupo conheceu as operações da PACCAR nos Estados Unidos e no Canadá. Também houve ações no Brasil, como pescarias no Pantanal e fins de semana em Gramado, no Rio Grande do Sul.

“Nós procuramos estabelecer um contato que vá além dos negócios. Ou seja: procuramos compreender a situação dos clientes e estar sempre disponíveis para que eles compartilhem seus desafios. O verdadeiro valor está na nossa capacidade de ouvir. Em muitos casos, esse relacionamento evolui até para amizade”, analisa Fernandes, citando um exemplo de um frotista com quem mantém contato pessoal sobre um hobby em comum: a paixão por carros antigos.

Para que essa parceria funcione, é preciso derrubar barreiras internas. “Essa abertura facilita a comunicação e a resolução de problemas, e isso faz toda a diferença”, avalia o executivo. Áreas como Marketing, Pós-Vendas e Finanças também participam ativamente, tornando o time de Vendas mais multidisciplinar e capaz de conectar diferentes pontos da empresa para atender às demandas dos clientes.



A DAF aproveita as feiras, como a TranspoSul 2025, para estreitar o vínculo com o cliente

Esse contato direto é uma fonte valiosa de informação, já que o setor de caminhões reúne perfis variados. Transportadoras, equipes de manutenção e motoristas contribuem com sugestões que resultam em melhorias no atendimento e na agilidade dos processos.

A cultura de relacionamento com o cliente está diretamente ligada ao DNA da DAF de dedicação, simplicidade e proximidade. Mais do que valores institucionais, esses princípios orientam a forma como a marca se comunica, com escuta ativa, presença constante e soluções que fazem sentido para cada operação.

“A DAF busca disseminar a importância dessa jornada do cliente para toda a sua equipe. Afinal, a confiança é a base de tudo. Essa cultura de proximidade e agilidade, presente tanto na DAF quanto na PACCAR, é um dos pilares do sucesso da marca nos últimos 12 anos”, conclui Fernandes.





# MANUTENÇÃO EM DIA, ECONOMIA GARANTIDA



DAF reestrutura seu portfólio de contratos de manutenção com foco em redução de preços e modularidade para apoiar diferentes perfis de clientes

A DAF acaba de apresentar a nova versão dos planos DAF Multisuporte, reforçando seu compromisso em oferecer soluções cada vez mais alinhadas às necessidades dos clientes. A iniciativa foi pensada para acompanhar os diferentes perfis de transportadores, garantindo mais praticidade no dia a dia e maior previsibilidade nos custos de manutenção. Os novos pacotes contam com um cronograma estruturado e podem representar até 40% de redução nas despesas de manutenção. Além disso, a marca passa a oferecer preços mais competitivos em relação à concorrência, preservando a eficiência e reputação que já são reconhecidas no pós-venda da DAF.

O redesenho dos planos de manutenção DAF Multisuporte vai proporcionar um melhor Custo Operacional e foi projetado a partir do retorno dos clientes, a fim de estreitar seu relacionamento com a companhia e contemplar as necessidades dos diferentes perfis. Confira os detalhes no quadro na página ao lado.

**“Temos uma frota de mais de 50 mil caminhões circulando no Brasil e queremos que todos eles sejam atendidos com a qualidade e confiança que só a DAF pode oferecer. Esse é um passo fundamental para mantermos o relacionamento com os nossos clientes e para que os nossos modelos continuem trabalhando por mais tempo nas mais diversas operações pelo país. Estamos sempre ao lado dos nossos parceiros e apresentando as melhores soluções para o mercado”, destaca Isabella Santos, Gerente de Serviços ao Cliente da DAF Brasil.**

A grande novidade no portfólio é o DAF Multisuporte Dinâmico, pioneiro no mercado e tendo o Brasil como o primeiro país onde a PACCAR disponibiliza essa modalidade. O plano se diferencia pela modularidade dos serviços oferecidos, ou seja, o cliente pode escolher entre as manutenções presentes no pacote, de acordo com as necessidades específicas de sua operação, optando por serviços como troca de óleos e filtros de motor, transmissão e diferencial, bateria, lonas de freio e outros itens de desgaste.

O DAF Multisuporte Dinâmico também é uma alternativa vantajosa para quem adquiriu um modelo seminovo da fabricante e deseja mantê-lo operando com segurança e eficiência.

O lançamento do DAF Multisuporte Dinâmico também enfatiza o uso de peças da TRP ou mesmo o catálogo REMAN da PACCAR Parts, projetadas para extrair o melhor em termos de economia, qualidade e sustentabilidade.

Desde sua chegada ao Brasil, a DAF tem trabalhado para entregar caminhões robustos para as mais diversas operações e investido no serviço de pós-vendas para que esses veículos continuem circulando pelo país. Os planos DAF Multisuporte oferecem previsibilidade financeira e operacional aos clientes. Para autônomos e pequenos frotistas, os planos simplificam a gestão de custos, eliminando grandes desembolsos na hora do serviço com pagamentos mensais previsíveis. Grandes frotistas se beneficiam da centralização de todos os pagamentos de manutenção em um único boleto mensal, o que otimiza a gestão financeira e reduz a burocracia. Além disso, todos os serviços são realizados por técnicos especializados DAF, garantindo a padronização e qualidade do atendimento em toda a rede nacional de concessionárias.

**“Queremos fortalecer a comunicação com os proprietários de caminhões mais antigos, como o DAF XF105 e o CF85, que já não contam com a cobertura original de fábrica, mas que desejam manter os serviços recomendados pela fabricante. Muitos desses veículos estão com segundo dono, e essa iniciativa reforça o compromisso da marca com a durabilidade da frota, assegurando que os caminhões permaneçam bem-cuidados”, comenta Isabella Santos.**



## Um plano DAF Multisuporte para cada necessidade

Modalidades vão desde trocas de óleo até o acompanhamento completo de grandes frotas



### Dinâmico

Desenvolvido para veículos fora de garantia, esse plano é totalmente personalizável: o cliente escolhe as intervenções e os serviços adicionais.

### Preventivo

Cobre todas as revisões preventivas, check-lists completos incluindo mão de obra e revisão de cubos e eixos, além de acesso total ao sistema de gestão de frotas DMS Conectado.

### Óleos e Filtros

Cobre todas as trocas de filtros de lubrificantes do motor, filtros de combustível, óleo do motor, da transmissão e do diferencial, incluindo mão de obra.

### Pleno

Oferece cobertura completa de todas as revisões preventivas, corretivas e preditivas, permitindo incluir itens de acordo com a operação do veículo.

### Ultra

Voltado especialmente para clientes com grandes frotas, o Ultra facilita a gestão de custos e maximiza a eficiência da sua operação. Inclui diferenciais como pagamento flexível, gestor DAF dedicado, agendamento proativo das manutenções, prioridade de atendimento, acompanhamento em tempo real do veículo durante o serviço pela fábrica e dicas de condução para o motorista.



# UM LEGADO SOBRE RODAS

A relação entre a família Rodrigues, da Transporte Rodrimar, e a DAF vai muito além da compra de caminhões. Essa parceria, que acompanha a trajetória da empresa fundada há 55 anos, reflete um legado construído com trabalho e dedicação, no qual cada veículo representa parte dessa história.

A relação entre a família Rodrigues, da Transporte Rodrimar, e a DAF vai muito além da compra de caminhões. Essa parceria, que acompanha a trajetória da empresa fundada há 55 anos, reflete um legado construído com trabalho e dedicação, no qual cada veículo representa parte dessa história.

Em uma homenagem, o fundador, Celso Rodrigues, foi eternizado em um DAF XF com configuração 6x2 e potência de 480cv. A ideia veio da neta Renata Rodrigues, administradora da Rodrimar. Inspirada por desenhos animados e com a ajuda da inteligência artificial, ela conseguiu criar algo que o avô jamais esquecerá: uma ilustração retratando seu rosto na cabine do caminhão, um gesto que representa o quanto ele é importante. A surpresa foi um momento de grande emoção e reconhecimento de uma vida de trabalho e superação. “Quando ficou pronto, reunimos todos os funcionários e trouxemos meu avô. Foi um momento muito bonito”, relembra Renata.

A escolha de um caminhão DAF não foi por acaso. A confiança na marca, que começou em 2018, se fortaleceu com o tempo e a experiência. “A economia de combustível, o desempenho superior e o cuidado no pós-venda são excepcionais e mostram que essa parceria vai muito além da compra”, pontua Renata.

É um relacionamento baseado no apoio mútuo, na certeza de que a DAF está ao lado da família Rodrigues em cada quilômetro percorrido.

O DAF XF personalizado, com cabine Space, não representa apenas a força do transporte, mas também um sonho que começou com Celso em 1970 e evoluiu para uma grande frota. Com 25 veículos e 52 equipamentos, a Rodrimar hoje move o Brasil.



Celso Rodrigues, Fundador da Transporte Rodrimar

É essa conexão humana que faz a diferença. A homenagem a Celso Rodrigues é um exemplo do DNA DAF de dedicação, simplicidade e proximidade. “Junto com a Transporte Rodrimar, estamos escrevendo uma história de sucesso no Brasil e valorizando os profissionais que movem o país”, comenta Luis Gambim, Diretor Comercial da DAF Brasil.

# MAIS PERTO DO CLIENTE, MAIS PRESENTE NO BRASIL



Elardino Godinho, Diretor de Desenvolvimento de Concessionárias da DAF Brasil

A DAF Brasil chega a 74 pontos de atendimento no Brasil com a inauguração de mais quatro concessionárias em diferentes regiões, incluindo a primeira unidade no estado do Acre.

“As novas lojas chegam para reforçar o compromisso com a qualidade no atendimento e garantir mais proximidade com os clientes. As localizações estratégicas nas regiões Norte, Nordeste, Sul e Sudeste contemplam uma variedade de atividades, como agroindústria, usinas de álcool, indústrias, empresas da construção civil e comércio, reforçando a versatilidade do nosso portfólio”, explica Elardino Godinho, Diretor de Desenvolvimento de Concessionárias da DAF Brasil.



**DAF ELDORADO** Pelotas (RS)

Rod. BR 392, km 360, n° 2351, Bairro Padre Reus, Pelotas (RS). Tel.: (53) 3026-7077. [daf-eldorado.com.br](http://daf-eldorado.com.br)

Em um espaço de 11 mil m<sup>2</sup>, o cliente confere veículos novos e usados, além de peças e oito boxes de serviços de pós-venda.



**DAF MACPONTA** Salto Grande (SP)

Rod. Raposo Tavares, SP 270, km 384, Vila Salto Grande, Salto Grande (SP). Tel. (18) 99105-8501, [macpontacaminhos.com.br](http://macpontacaminhos.com.br)

Com 14,4 mil m<sup>2</sup>, a unidade tem um showroom para exposição de caminhões e peças DAF, PACCAR e multimarcas TRP, além de 18 boxes dedicados à manutenção e revisão dos veículos.



**DAF MACPONTA** São Manuel (SP)

R. Lídia Monteiro de Almeida, 1001, Bairro Aparecida de São Manuel, São Manuel (SP). Tel.: (14) 3147-0500. [macpontacaminhos.com.br](http://macpontacaminhos.com.br)

São 25 mil m<sup>2</sup>, com amplo espaço de Showroom para exposição de caminhões e peças. A unidade conta com 13 boxes para a realização de serviços de manutenção e revisão dos caminhões.



**DAF NISSEY** Rio Branco (AC)

BR-364, km 03, n° 7935, Rio Branco (AC). Tel.: (69) 3321-7433. [nisseycaminhos.com.br](http://nisseycaminhos.com.br)

A primeira unidade da Rede DAF no estado do Acre conta com seis boxes mais de 2,5 mil m<sup>2</sup>, pronta para comercializar veículos novos e seminovos, além de um portfólio completo de peças TRP e serviços especializados de pós-vendas.

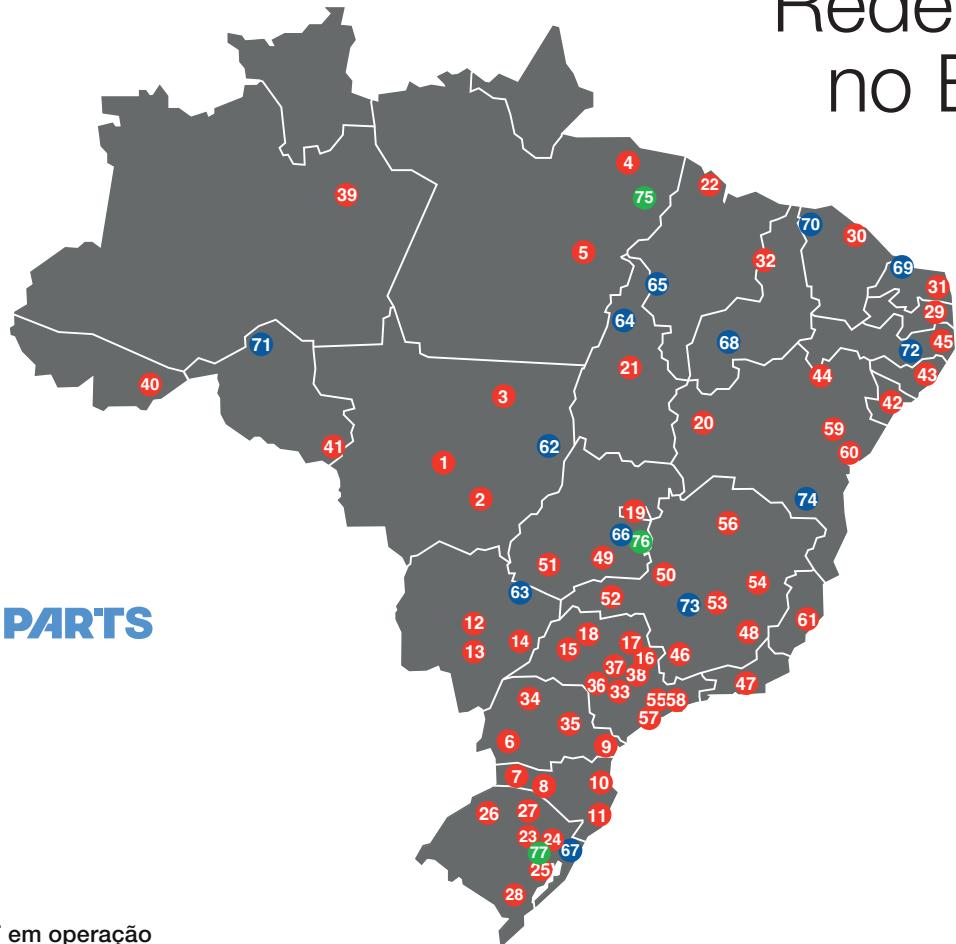


**DAF VITÓRIA** Simões Filho (BA)

Via Centro, n° 1321, Simões Filho (BA). Tel.: (71) 3180-3301. [dafvitoria.com](http://dafvitoria.com)

Essa é a quarta concessionária da DAF Vitória e conta com nove boxes de serviços e mais de 9 mil m<sup>2</sup>. O espaço oferece serviços de pós-vendas, comercialização de peças e caminhões DAF.

# Rede DAF no Brasil



**DAF**  
A PACCAR COMPANY

**PACCAR PARTS**

**TRP**  
Peças para Caminhões, Carretas e Ônibus®

## Concessionárias DAF em operação

- |           |   |           |  |                  |   |
|-----------|---|-----------|--|------------------|---|
| <b>1</b>  | ALIS   Cuiabá - MT                        | <b>30</b> | Fornecedor   Fortaleza - CE            | <b>58</b>        | Via Trucks   São Bernardo do Campo - SP   |
| <b>2</b>  | ALIS   Rondonópolis - MT                  | <b>31</b> | Fornecedor   São José de Mipibu - RN   | <b>59</b>        | Vitória   Feira de Santana - BA           |
| <b>3</b>  | ALIS   Sinop - MT                         | <b>32</b> | Fornecedor   Teresina - PI             | <b>60</b>        | Vitória   Simões Filho - BA               |
| <b>4</b>  | Avanthy   Belém - PA                      | <b>33</b> | MacPonta   Boituva - SP                | <b>61</b>        | Vitória   Viana - ES                      |
| <b>5</b>  | Avanthy   Marabá - PA                     | <b>34</b> | MacPonta   Maringá - PR                |                  |   |
| <b>6</b>  | Barigui   Cascavel - PR                   | <b>35</b> | MacPonta   Ponta Grossa - PR           | <b>Lojas TRP</b> |   |
| <b>7</b>  | Barigui   Chapecó - SC                    | <b>36</b> | MacPonta   Salto Grande - SP.          | <b>62</b>        | ALIS   Água Boa - MT                      |
| <b>8</b>  | Barigui   Concórdia - SC                  | <b>37</b> | MacPonta   São Manuel - SP             | <b>63</b>        | Caiobá Trucks   Chapadão - MS             |
| <b>9</b>  | Barigui   Curitiba - PR                   | <b>38</b> | MacPonta   Sumaré - SP                 | <b>64</b>        | Du Gregório   Colinas do Tocantins - TO   |
| <b>10</b> | Barigui   Itajaí - SC                     | <b>39</b> | Nissey   Manaus - AM                   | <b>65</b>        | Du Gregório   Estreito - MA               |
| <b>11</b> | Barigui   Tubarão - SC                    | <b>40</b> | Nissey   Rio Branco - AC               | <b>66</b>        | Du Gregório   Luziânia - GO*              |
| <b>12</b> | Caiobá Trucks   Campo Grande - MS         | <b>41</b> | Nissey   Vilhena - RO                  | <b>67</b>        | Eldorado   Três Cachoeiras - RS           |
| <b>13</b> | Caiobá Trucks   Dourados - MS             | <b>42</b> | Nova   Aracaju - SE                    | <b>68</b>        | Fornecedor   Bom Jesus - PI               |
| <b>14</b> | Caiobá Trucks   Três Lagoas - MS          | <b>43</b> | Nova   Maceió - AL                     | <b>69</b>        | Fornecedor   Mossoró - RN                 |
| <b>15</b> | Caminho   Araçatuba - SP                  | <b>44</b> | Nova   Petrolina - PE                  | <b>70</b>        | Fornecedor   Tianguá - CE                 |
| <b>16</b> | Caminho   Araraquara - SP                 | <b>45</b> | Nova   Recife - PE                     | <b>71</b>        | Nissey   Candeias do Jamari - RO          |
| <b>17</b> | Caminho   Ribeirão Preto - SP             | <b>46</b> | Sancar   Campanha - MG                 | <b>72</b>        | Nova   Tacaimbó - PE                      |
| <b>18</b> | Caminho   São José do Rio Preto - SP      | <b>47</b> | Sancar   Duque de Caxias - RJ          | <b>73</b>        | Sancar   Divinópolis - MG                 |
| <b>19</b> | Du Gregório   Brasília - DF               | <b>48</b> | Sancar   Muriaé - MG                   | <b>74</b>        | Vitória   Vitória da Conquista - BA       |
| <b>20</b> | Du Gregório   Luis Eduardo Magalhães - BA | <b>49</b> | Somafertil   Goiânia - GO              |                  | *Somente venda de peças PACCAR, DAF e TRP |
| <b>21</b> | Du Gregório   Paraíso - TO                | <b>50</b> | Somafertil   Patos de Minas - MG       |                  |   |
| <b>22</b> | Du Gregório   São Luís do Maranhão - MA   | <b>51</b> | Somafertil   Rio Verde - GO            |                  |   |
| <b>23</b> | Eldorado   Estrela - RS                   | <b>52</b> | Somafertil   Uberlândia - MG           |                  |   |
| <b>24</b> | Eldorado   Caxias do Sul - RS             | <b>53</b> | Via Trucks   Contagem - MG             |                  |   |
| <b>25</b> | Eldorado   Eldorado do Sul - RS           | <b>54</b> | Via Trucks   Governador Valadares - MG |                  |   |
| <b>26</b> | Eldorado   Ijuí - RS                      | <b>55</b> | Via Trucks   Guarulhos - SP            |                  |   |
| <b>27</b> | Eldorado   Passo Fundo - RS               | <b>56</b> | Via Trucks   Montes Claros - MG        |                  |   |
| <b>28</b> | Eldorado   Pelotas - RS                   | <b>57</b> | Via Trucks   Santos - SP               |                  |   |
| <b>29</b> | Fornecedor   Campina Grande - PB          |           |  |                  |   |

Futuras Inaugurações

Futuras inaugurações  
Concessionárias DAE

- 75 Avanthy | Paragominas - PA
  - 76 Du Gregório | Luziânia - GO
  - 77 Eldorado | Portão – RS

# SINERGIA COMPLETA

Desde o início de sua operação no Brasil, a PACCAR Financial já financiou mais de 17 mil caminhões DAF e segue crescendo sua participação de mercado

A PACCAR Financial acaba de completar seis anos no Brasil com ótimos resultados: 54% na participação em todas as vendas de caminhões DAF, com o número recorde de 73% de participação em agosto de 2025. Dessas vendas, o segmento de caminhões pesados segue em destaque, com participação acumulada de 56%. Os semipesados tiveram um crescimento significativo de 30% em 2024 para 44% este ano. Parte desse desempenho excepcional se deve às campanhas de taxas, com juros mais atrativos e financiamento de até 100% do valor de novos caminhões.

Só em 2024, a instituição financeira foi responsável por financiar 46% dos caminhões vendidos pela DAF, o que demonstra seu papel essencial no sucesso da operação. No entanto, o suporte vai além das taxas de financiamento e subsídios. “Temos contribuído para a expansão das concessionárias, com incentivos para formação de estoque e análises estratégicas para identificar novas regiões”, afirma Gustavo Costenaro, Diretor de Vendas da PACCAR Financial. Esse alinhamento é fundamental para que a companhia siga registrando bons resultados.



**“Nossa equipe é totalmente focada na venda de caminhões e conta com um vasto conhecimento do mercado. Isso traz segurança para o cliente seguir investindo mesmo em momentos adversos.”**

**José Ito, Diretor-Geral da PACCAR Financial**



Os próximos passos incluem a diversificação da carteira de crédito, a fim de viabilizar ofertas mais competitivas. “Esse é apenas o começo do nosso crescimento”, projeta Costenaro. Atualmente, a instituição conta com cerca de R\$ 8 bilhões em carteira, mais de 17 mil caminhões financiados e um grande potencial de seguir expandindo, visto que mais de 60% dos veículos desse tipo são adquiridos via financiamento. “O aumento e amadurecimento das equipes de vendas e crédito do banco, juntamente com sistemas internos aprimorados e inteligência de mercado, têm contribuído para o nosso sucesso”, finaliza o executivo.

Equipe da PACCAR Financial celebra seis anos de Brasil com grandes resultados





Nos últimos 12 meses, foram cerca de 800 horas de capacitação, cobrindo desde fundamentos técnicos até práticas avançadas de operação

# O DNA DAF NO ATENDIMENTO AO CLIENTE

Treinamentos voltados para a rede de concessionárias focam em melhorar a experiência do cliente, do momento da compra à operação

Capacitar profissionais é a base de uma estratégia que conecta excelência técnica, experiência do cliente e inovação contínua. Em um setor no qual novas tecnologias surgem a cada dia, preparar pessoas é tão essencial quanto desenvolver produtos.

Por isso, a DAF investe em um robusto programa de treinamentos comerciais voltado a vendedores, instrutores de direção, entregadores técnicos e gerentes de vendas da rede de concessionárias, um público que soma cerca de 300 profissionais. O objetivo? Transformar cada um deles em especialistas capazes

de dominar os detalhes técnicos dos veículos e traduzir esse conhecimento em soluções para os clientes.

Nos últimos 12 meses, foram cerca de 800 horas de capacitação, cobrindo desde fundamentos técnicos até práticas avançadas de operação. “O treinamento é fundamental para garantir um atendimento que vai muito além da venda. Uma equipe preparada orienta sobre consumo de combustível, melhora o desempenho do veículo e até evita problemas de garantia por uso inadequado”, explica José Assunção, Instrutor Técnico da DAF Brasil e responsável pelos treinamentos comerciais da rede.

## TRILHAS DE CONHECIMENTO

Para atender diferentes perfis, a DAF, por meio da DAF Academy, estruturou trilhas de certificação específicas para cada tipo de função. A equipe de vendas, por exemplo, percorre cinco etapas que combinam teoria e prática: aulas online, treinamentos presenciais, visita à fábrica e módulos avançados na concessionária.

Já os Instrutores recebem uma carga horária ainda mais intensa, com mais de 90 horas de treinamentos que incluem entrega técnica de todos os modelos de caminhões da DAF; EcoDrive Training, que ensina técnicas de condução econômica

para reduzir consumo de combustível e maximizar a vida útil do caminhão; e treinamento com foco em aprofundamento técnico em sistemas, motor, transmissão e eixos diferenciais. Os Entregadores Técnicos passam por um programa de formação similar, com o objetivo de formar especialistas que possam conduzir treinamentos de entrega técnica com excelência.

As aulas acontecem em formato híbrido, tanto nas dependências da DAF Brasil como com o apoio do SENAI de Ponta Grossa, que disponibiliza salas e oficinas para as práticas.



José Assunção, Instrutor Técnico da DAF Brasil

## TREINAMENTO EM ALTA PERFORMANCE

A DAF também promove treinamentos para atender demandas específicas. Um exemplo recente foi a 2ª edição do Treinamento de Gigantes, imersão que já capacitou o total de 30 instrutores na operação canavieira, realizada na usina Alta Mogiana, em São Paulo. Outros destaques são: a formação voltada para a Nova Linha DAF Vocacional, essencial para setores como construção, mineração e florestal, e o treinamento de Especialista em Aplicações.

Para enriquecer a experiência, fornecedores como ZF e Cummins Meritor participam de algumas etapas, trazendo insights sobre componentes críticos. E vem mais por aí: em breve, um novo programa será lançado para gerentes e diretores de vendas, com foco em produtos, processos, políticas, ações e ferramentas que estão diretamente ligados ao processo de venda.

"Acreditamos que o futuro da capacitação passa por maior integração com as concessionárias e pela personalização dos treinamentos, de acordo com a demanda e necessidades, utilizando ferramentas com inteligência artificial", projeta Assunção.

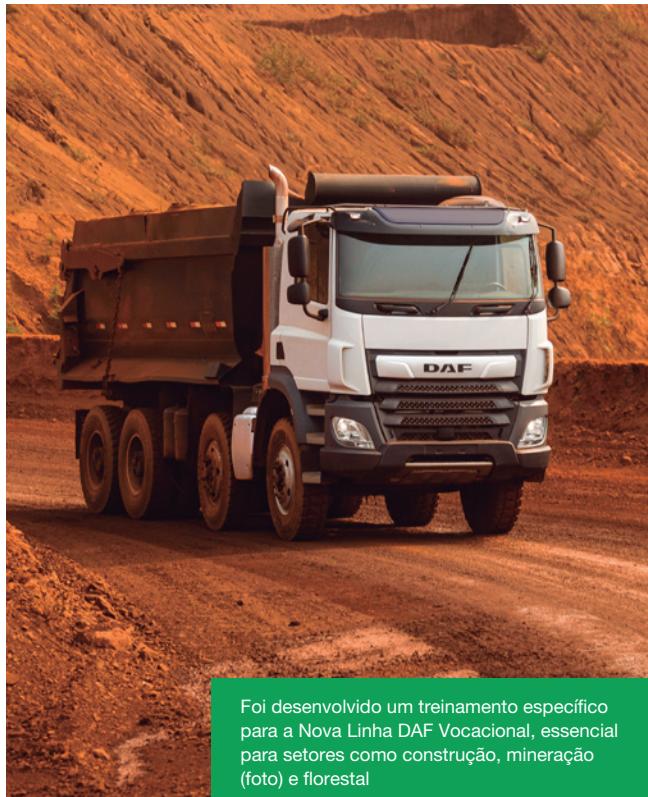
## FEITO PRA DAF:

### COMPETIÇÃO QUE INSPIRA

Todo esse conhecimento é colocado à prova no Feito Pra DAF, competição que integra o programa homônimo. O evento reconhece profissionais da rede em diversas funções – como Instrutor de Direção, Entregador Técnico, Consultor de Serviços, Técnico Mecânico, Chefe de Oficina e Garantista – e reúne participantes do Brasil e da América Latina.

Após duas etapas online, os finalistas se encontram em Ponta Grossa para desafios práticos que simulam situações reais, como diagnósticos elétricos e eletrônicos, ajustes de transmissão, motor, apresentação de produto, teste de condução e muito mais. Mais do que prêmios, a disputa reforça a cultura de aprendizado contínuo. "Celebramos dedicação e competência, porque são elas que garantem um atendimento de excelência e acompanham a evolução tecnológica da marca", afirma Assunção.

Histórias inspiradoras não faltam. Um instrutor, com anos de experiência em outras marcas, relatou que nunca havia aprendido sobre caminhões com tanta profundidade quanto na DAF. "Isso o motivou a buscar mais informações e aprimorar seus treinamentos", relembra Assunção.



Foi desenvolvido um treinamento específico para a Nova Linha DAF Vocacional, essencial para setores como construção, mineração (foto) e florestal



O objetivo dos irmãos Eduardo e Alexandre Bonomi era viajar com a família a bordo de um veículo que une conforto, potência e personalidade

# CF MOTORHOME: PAIXÃO POR CAMINHÕES E VIAGENS

Os irmãos Eduardo e Alexandre Bonomi, da Bonomi Transportes, uniram as paixões por caminhões e viagens em família para transformar um DAF CF em um motorhome

A união entre duas marcas que compartilham valores como excelência, tecnologia e espírito pioneiro pode gerar resultados surpreendentes, e foi exatamente isso que aconteceu com a DAF Brasil e a Bonomi Transportes. Dessa parceria nasceu um motorhome construído sobre um DAF CF Semipesado Rígido, com configuração 6x2 e 310cv de potência.

A ideia surgiu de forma natural: os irmãos Eduardo e Alexandre Bonomi, sócios da Bonomi Transportes, decidiram transformar suas paixões por caminhões e viagens em um projeto único. O objetivo é explorar as rodovias com a família, a bordo de um veículo que une conforto, potência e personalidade.

“Quando imaginamos o projeto, pensamos em como unir conforto, beleza e tecnologia em um motorhome, que são atributos já reconhecidos nos caminhões da DAF. Além disso, temos o design primoroso, que se destaca pelas linhas elegantes e as tonalidades que impressionam”, afirma Eduardo Bonomi.

Com capacidade para até seis pessoas, o espaço é dividido entre quarto, área de convivência, cozinha interna, cozinha externa, banheiro e lavanderia



Fotos páginas 20 e 21: Gustavo Lemmertz

Localizada em Gravataí, no Rio Grande do Sul, a Bonomi Transportes foi fundada por Adelino Bonomi em 1968. Hoje, a empresa está sob a gestão dos filhos, Eduardo e Alexandre, e é responsável por 70% das operações de uma das maiores cervejarias do país. A empresa tornou-se referência e já foi cinco vezes eleita a melhor transportadora do Brasil em seu segmento. "A parceria entre a Bonomi Transportes e a DAF Brasil teve início em 2020, e atualmente a frota da transportadora conta com 19 caminhões da marca. Isso foi determinante na escolha do modelo para o projeto do motorhome, que foi tanto técnica quanto estratégica", explica um dos idealizadores.

O DAF CF Semipesado Rígido reúne tecnologias de motorização e conforto, que permitem ao condutor extrair o máximo de desempenho na operação. "A versatilidade desse veículo o torna eficiente em diferentes tipos de pistas, transportando cargas variadas, podendo até mesmo ser transformado em um belíssimo

motorhome. Estamos contentes em ver clientes como a Bonomi Transportes satisfeitos com nossos caminhões e seguimos trabalhando para entregar os melhores produtos e serviços ao mercado", afirma Luis Gambim, Diretor Comercial da DAF Brasil.

A robustez, a performance e as tecnologias embarcadas do DAF CF surpreenderam os irmãos Bonomi desde os primeiros quilômetros. Projetado para enfrentar tanto o tráfego urbano quanto as rodovias de curta e média distância, o modelo se destaca pela versatilidade e conforto, seja em vias bem pavimentadas ou em terrenos desafiadores.



## ROBUSTEZ E VERSATILIDADE

A fim de aproveitar o máximo possível do espaço, o projeto contempla uma série de soluções bastante engenhosas



O motorhome tem 8 metros de comprimento, 2,60 metros de largura e 2,40 metros de altura.



O caminhão utilizado é um DAF CF Semipesado Rígido com configuração 6x2 e potência de 310cv.



Com capacidade para até seis pessoas, o espaço é dividido entre quarto, área de convivência, cozinha interna, cozinha externa, banheiro e lavanderia.



A cabine tem passagem direta para a área interna da casa, promovendo integração e praticidade.



A área de convivência é equipada com um slide-out elétrico, uma tecnologia que amplia o espaço interno. O ambiente conta com um sofá em formato de "U", mesa retrátil, TV de 32 polegadas e ar-condicionado split inverter.



O quarto tem cabeceira estofada, ar-condicionado split inverter e TV, além de um beliche.



A cozinha interna é completa, com torneira monocomando com filtro, cristaleira, adega, refrigerador duplex, micro-ondas e depurador.



Para quem prefere preparar alimentos ao ar livre, há ainda uma cozinha externa funcional.



O banheiro une funcionalidade e elegância, com kit gás, sanitário importado, pastilhas resinadas, lavabo com bancada em mármore e torneira monocomando, um box com ducha a gás e claraboia importada.



A lavanderia conta com uma máquina de lavar roupas de 3 kg.



O veículo tem um sistema elétrico totalmente autônomo e robusto, com luzes de LED, inversor, transformador, carregador, baterias e placas solares.



O conforto térmico é assegurado por um moderno sistema de calefação a diesel, completando a experiência de uma casa sobre rodas com alto padrão de qualidade e tecnologia.



As janelas são equipadas com blecaute e mosquiteiro, enquanto o toldo externo tem acionamento elétrico, controle remoto e fechamentos laterais.



O armazenamento é garantido por bagageiros externos sob medida, com fechaduras e dobradiças em inox.



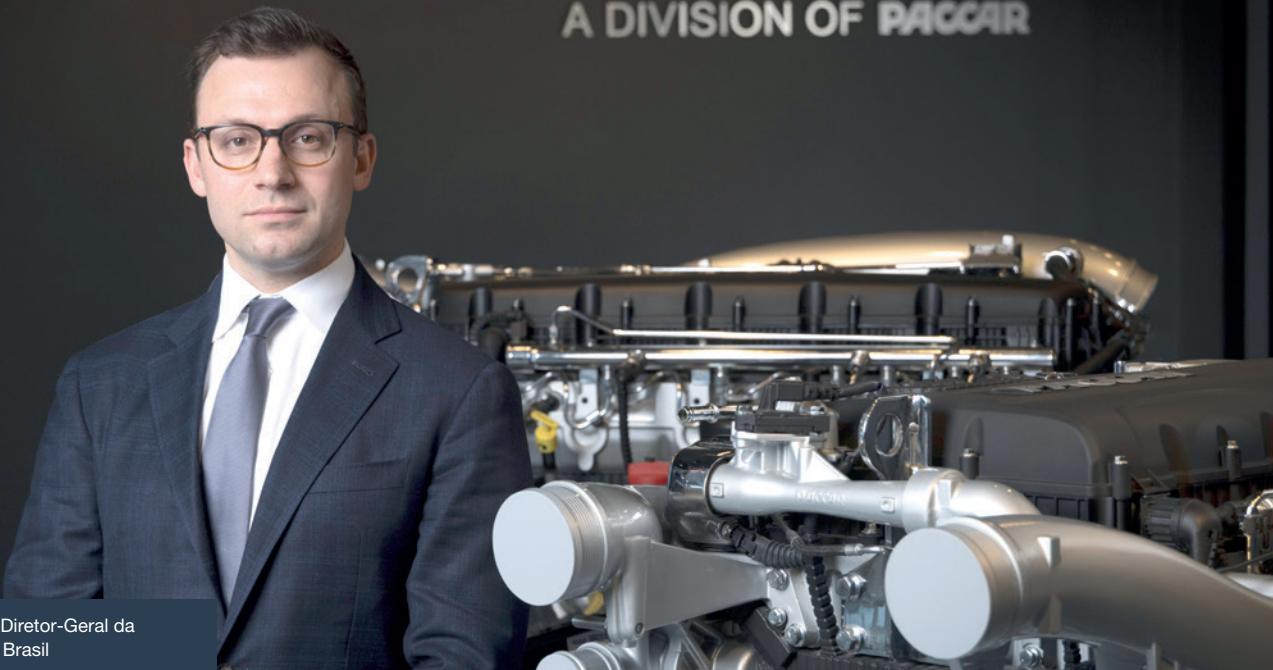
Na traseira, há um rebaixo com ampla tulha e bagageiro exclusivo para o gerador a diesel.



Para garantir estabilidade em qualquer terreno, o motorhome tem sapatas niveladoras hidráulicas.

# PACCAR PARTS

A DIVISION OF PACCAR



David Kuester, Diretor-Geral da  
PACCAR Parts Brasil

## MUITO ALÉM DA GARANTIA

O executivo David Kuester analisa os desafios e as oportunidades em sua nova posição como Diretor-Geral da PACCAR Parts Brasil

A PACCAR Parts Brasil conta agora com um novo Diretor-Geral. David Kuester assumiu o cargo em junho com foco em impulsionar o crescimento das vendas de peças e operações da companhia no país.

Formado pela Marquette University e pós-graduado na Universidade de Illinois Urbana Champaign, o executivo atua no Grupo PACCAR há 12 anos. Durante sua trajetória, ocupou posições de destaque nas áreas de Marketing, Atendimento ao Cliente, Vendas e Operações. Seu cargo mais recente foi como Gerente do Centro de Distribuição de Peças da PACCAR Parts de Lancaster, nos Estados Unidos.

Apesar de ser sua primeira experiência no mercado brasileiro, Kuester identifica semelhanças com as operações em outras regiões, como América do Norte, México e Europa, locais onde também ocupou posições de destaque na PACCAR Parts. "No fim das contas, todos buscam parcerias e bons negócios. Isso se aplica ao cliente final, à frota, ao revendedor e a nós. Ao trabalharmos em colaboração, podemos realmente fornecer a melhor solução", avalia.

O Brasil, porém, conta com suas peculiaridades, sobretudo pelo fato de a DAF ser uma marca relativamente jovem no país. "Existe um período de ajuste para operar um negócio de caminhões.

Muitas de nossas concessionárias, também são, excepcionalmente fortes nos setores agrícolas e de automóveis leves. Vejo isso como uma possibilidade única para crescemos juntos", analisa Kuester.

Para o executivo, diante de um mercado desafiador, podemos ver o negócio de peças como algo à parte, que pode prosperar independentemente de caminhões novos. "Muitos dos veículos que produzimos chegaram a uma idade que demanda um consumo significativo de peças, e estamos nos posicionando para apoiá-los ao longo de toda a sua vida útil, a fim de conquistar a fidelidade do cliente DAF muito além da garantia", aponta o executivo.

Outra oportunidade é o fato de a DAF contar com redes de distribuição, entregas, logística e garantias de classe mundial. Ou seja: ao comprar um caminhão da companhia, o cliente também recebe tudo o que a PACCAR oferece — um fator que gera maior lealdade para compras futuras.

Os próximos passos, segundo Kuester, envolvem dar continuidade à ampliação do portfólio de produtos DAF e Multimarcas TRP, ao programa de relacionamento da PACCAR Parts Programa Frotas. "Também buscamos ampliar as parcerias com fornecedores brasileiros, o que beneficia a economia local, reduz prazos e se traduz em economia para os nossos clientes", finaliza.

# SOLUÇÕES DE IMPACTO!

Novas peças DAF e TRP para reparo de colisões nos caminhões DAF XF e CF chegam ao mercado com opções para quem deseja adquirir tanto o kit completo como itens específicos

A eventualidade de uma colisão é um momento sensível e, muitas vezes, envolve processos complexos para o cliente, seja ele um condutor autônomo ou o gestor de uma grande frota. Estima-se que, a cada ano, cerca de 5% da frota brasileira de veículos pesados sofra algum tipo de acidente, com a necessidade de reparos que podem variar desde a simples substituição de peças externas até intervenções mais completas, como a troca da cabine.

Neste cenário desafiador, a PACCAR Parts reforça seu compromisso em simplificar o processo de reparo e substituição de peças de colisão, disponibilizando um portfólio que contempla mais de 4 mil itens entre Peças Genuínas DAF e Multimarcas TRP, assegurando que o caminhão retorne às condições ideais de operação, de forma econômica e ágil.

“O cliente reconhece o valor quando oferecemos soluções em diferentes níveis de atendimento, seja uma única peça ou conjuntos, como temos as cabines semicompletas”, destaca Gustavo Novicki, Diretor Nacional de Vendas da PACCAR Parts. A proposta traz benefícios econômicos, abrangendo a gestão de estoque pelo concessionário e chegando à agilidade no atendimento ao cliente ou reparador, uma vez que a oferta de diferentes níveis de detalhamento contribui para atender à demanda por maior competitividade no mercado. O amplo portfólio de peças de colisão DAF também favorece os custos de seguro, permitindo ao cliente uma maior visibilidade nos serviços a serem realizado, além de um valor competitivo em sua franquia.

A iniciativa tem como objetivo fortalecer a relação entre cliente e concessionário e a empresa já tem planos para mais lançamentos. “O projeto de peças de colisão é um sucesso, e novidades estão em desenvolvimento. Dessa forma, a PACCAR Parts continuará apoiando a Rede DAF, que também vem ampliando sua estrutura e investimentos em serviços de funilaria e pintura”, ressalta o executivo.



Gustavo Novicki, Diretor Nacional de Vendas da PACCAR Parts



# Encontre suas peças com agilidade e precisão

Você já usa DAF Webshop, mas ainda não explorou todo o potencial do **Parts Scan**?

Essa ferramenta pode transformar sua experiência na hora de encontrar as peças certas para o seu caminhão!

Uma função exclusiva dentro da DAF Webshop que conecta você diretamente às peças específicas do seu veículo.

## Por que usar o DAF Webshop?

**Precisão** – Encontre a peça certa sem erros.

**Agilidade** – Nada de buscas demoradas em catálogos.

**Confiança** – Peças Genuínas DAF, PACCAR e a Linha TRP Multimarcas.



## Não perca tempo!

Aproveite a tecnologia do Parts Scan e facilite sua rotina na DAF Webshop.

