

NÚMERO 1 2025

DAF

IN ACTION



PARCERIA PRÓSPERA

Disponibilidade, atendimento e soluções completas sustentam mais de uma década de parceria entre a Buzin Transportes e a DAF

DAF

Torque na subida, confiança na descida. Na estrada ou fora dela, **DAF** é sinônimo de força e tecnologia, pronta para encarar os desafios mais extremos. Robustez e conforto se unem para entregar desempenho e rentabilidade na sua operação.

Com serviços dedicados, assistência técnica qualificada e atendimento olho no olho, estamos sempre ao seu lado, prontos para resolver, prontos para agir.

Aqui, trabalho duro é rotina. Aqui é DAF.

DAF Caminhões.

Nosso destino é estar sempre ao seu lado.



AQUI É FORÇA, AQUI É DAF



Aponte a câmera do seu celular
e encontre a Concessionária DAF
mais próxima de você

ORGULHO E OTIMISMO

É com grande satisfação que apresentamos mais uma edição da nossa revista, um espaço dedicado a divulgar os avanços, as conquistas e as estratégias que fortalecem a DAF Caminhões Brasil como referência no setor de transportes. Em um cenário dinâmico e desafiador, seguimos comprometidos em oferecer soluções inovadoras, eficientes e sustentáveis para nossos clientes e parceiros.

Em 2025, a DAF Caminhões Brasil permanece atenta às necessidades do mercado e traz uma estratégia robusta com foco em aprimorar os serviços pós-venda, consolidar o portfólio de produtos e seguir o plano de ampliar a presença da empresa em todo o país por meio da rede de concessionárias.

A matéria de capa destaca a trajetória da Buzin Transportes, que há mais de 10 anos compartilha conosco seu compromisso com a inovação e a qualidade. Essa longa parceria exemplifica nossa dedicação em colocar a experiência dos clientes em primeiro lugar. Aqui, as pessoas são prioridade e acreditamos que elas são a base do nosso sucesso. Por isso, esta edição traz os esforços da companhia para proporcionar capacitação profissional dentro e fora da DAF, além do impacto positivo que promovemos em nossa região por meio dos projetos de cultura, esportes e saúde que apoiamos.

Em um mercado cada vez mais exigente, inovação e excelência no atendimento pós-venda são fatores determinantes. Nossa entrevista com Adcley Souza, Diretor de Serviços ao Cliente, apresenta os avanços e resultados da área. Ainda é possível conferir a estratégia e as perspectivas para PACCAR Parts e PACCAR Financial, cujas operações bem-sucedidas são pilares fundamentais para levarmos ao mercado soluções completas e eficientes com foco na satisfação de quem compra e usa um DAF.

Complementando essa visão, abordamos a importância da expansão da rede com novos pontos de atendimento e o aumento da capacidade de serviços, reforçando nossas



diretrizes de qualidade e melhoria contínua. Esses aspectos também se refletem na linha XF, que comprova o seu desempenho nas estradas do Brasil, atendendo às mais diversas operações em todas as regiões do país.

Seguimos firmes em nossa trajetória de evolução nos nossos negócios e no nosso portfólio, impulsionados pela confiança de nossos clientes e parceiros. Convidamos a explorar esta edição e acompanhar de perto tudo o que estamos preparando para o futuro da DAF Caminhões Brasil.

Boa leitura.

Larisa Gambrell
Presidente da DAF Caminhões Brasil

- 4** Entrevista: A excelência do pós-venda
- 6** Os benefícios do DAF Multisuporte Ultra
- 7** Mercado: Grandes resultados, boas perspectivas
- 8** Safra recorde aquece o setor de transportes
- 9** A alegria de receber um DAF novo
- 10** DAF XF é robusto de Norte a Sul
- 12** Rede DAF amplia capacidade de atendimento
- 15** Suporte para o desenvolvimento de Ponta Grossa
- 16** Capacitação profissional dentro e fora da DAF
- 18** A parceria de sucesso com a Buzin Transportes
- 20** Estratégia e nova liderança na PACCAR Financial
- 22** PACCAR Parts: disponibilidade de peças é o foco



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:

Thais Belluzzo

Fotos: Banco de Imagens DAF

Tiragem: 15.000 (Distribuição Gratuita)

Produção: CDI Comunicação

Direção de Conteúdo: Graziela Voltarelli

Coordenação: Mayara Guedes de Oliveira

Criação Visual e Diagramação:

Ananias Garcia e Agatha Campos

Redação: Mayara Guedes de Oliveira

e Mônica Basile

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



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

MELHORIA CONTÍNUA NO PÓS-VENTA

O Diretor de Serviços ao Cliente da DAF, Adcley Souza, destaca a importância do pós-venda para garantir a excelência na experiência de quem compra um DAF

As necessidades dos clientes e o crescimento contínuo da DAF Caminhões Brasil, atrelados à diversificação da linha de produtos da marca, são um guia para a execução de um pós-venda de excelência. Para atender às demandas dos consumidores, a empresa conta com uma variedade de soluções: o DAF Assistance,

serviço de assistência técnica emergencial 24 horas; os contratos de manutenção do DAF Multisuporte; e o DAF Oficina Móvel, atendimento personalizado de manutenção preventiva in loco. Adcley Souza, Diretor de Serviços ao Cliente da DAF, comenta sobre as estratégias de serviços e as perspectivas da área para este ano.

IN ACTION - O que torna o pós-venda da DAF Caminhões tão estratégico e um diferencial em relação à concorrência?

Adcley Souza - Um pós-venda especializado é crucial para suportar o aumento da frota circulante e a diversificação da linha de produtos, o que significa uma variedade maior de clientes com necessidades distintas. O caminhão é um bem de capital com uma longa vida útil, que exige manutenção e assistência para garantir sua disponibilidade, o que é fundamental para o transportador, pois se traduz em receita. A empresa valoriza o feedback dos clientes e se esforça para atender às suas necessidades, oferecendo soluções personalizadas.

Buscamos construir um relacionamento transparente e de longo prazo com quem compra nossos veículos, o que representa o sucesso do pós-venda. Um exemplo disso é o volume de contratos de manutenção DAF Multisuporte. Do total de caminhões da marca emplacados em 2024, 50% tem um plano contratado.

IN ACTION - Um dos destaques no pós-venda e carro-chefe da empresa para 2025 é o plano DAF Multisuporte Ultra. O que o cliente pode esperar desse benefício?

Adcley Souza - Disponibilidade é a palavra-chave, pois nós entendemos que esse fator crucial impacta diretamente na rentabilidade das operações dos nossos clientes. Este plano foi pensado por meio dos feedbacks que recebemos, e visa otimizar a disponibilidade dos caminhões, minimizando o tempo de parada para manutenção, garantindo que os veículos estejam prontos para trabalhar o máximo de tempo possível. Além disso, traz benefícios exclusivos como preço flexível baseado na quilometragem, prioridade no atendimento, gestão de agendamentos, controle em tempo real do serviço, gestor dedicado e suporte ao motorista.



A empresa investe na contratação e capacitação de técnicos mecânicos

IN ACTION - Como a DAF consegue entregar estes benefícios no plano de manutenção, como gestão de agendamentos e controle do tempo de serviço?

Adcley Souza - Estes e outros benefícios são possíveis devido à conectividade. Os caminhões com contrato DAF Multisuporte são conectados através de um sistema de telemetria, que coleta informações do veículo em tempo real, como localização e quilometragem. A leitura dos dados permite o agendamento ativo das manutenções preventivas. Um gestor da fábrica acompanha para que o serviço seja feito dentro do tempo adequado, garantindo que o veículo retorne o mais rápido possível para a operação. O sistema também avalia a condução do motorista, enviando alertas para corrigir comportamentos que afetam o desempenho e a conservação do caminhão. A tecnologia auxilia na economia de combustível e preservação dos componentes, melhorando a rentabilidade da empresa e reduzindo custos de manutenção.

IN ACTION - Como a DAF Caminhões está se preparando para o futuro do pós-venda?

Adcley Souza - Seguimos nos dedicando ao crescimento da rede de concessionárias, contratando e treinando mais técnicos, e investindo em tecnologia e estruturas para melhorar o atendimento ao cliente. Presente em todo o território brasileiro, a Rede DAF é composta por 16 grupos econômicos e 70 pontos de atendimento, incluindo concessionárias e lojas TRP. Essa ampla cobertura é fundamental para atender à crescente demanda por caminhões DAF, garantindo que os clientes tenham acesso a serviços de qualidade em todo o Brasil. Além disso, nos preparamos para oferecer serviços personalizados para a linha vocacional que foi lançada recentemente, e exige um atendimento ainda mais próximo e diferenciado. Para esta linha, já começamos a implantar operações de manutenção dedicadas, dentro da base de atuação dos nossos clientes, com o mesmo padrão de qualidade das concessionárias.

Para atender necessidades distintas de cada cliente, a DAF Caminhões Brasil conta com planos de manutenção preventivos e corretivos, que estão divididos entre cinco modelos: Óleos e Filtros, Óleos e Filtros Plus, Preventivo, Pleno e Ultra.



SUPORTE COMPLETO NO PÓS-VENTA

O recém-lançado DAF Multisuporte Ultra, opção mais completa dentre as soluções pós-venda, já conta com clientes em todo o Brasil

O novo DAF Multisuporte Ultra já conquistou clientes em diferentes regiões do Brasil. Lançado há poucos meses, o plano é a solução mais completa dos contratos de manutenção oferecidos pela empresa e foi desenvolvido conforme necessidades identificadas por meio do relacionamento próximo com quem compra veículos DAF.

De olho nos principais desafios dos gestores de grandes frotas, o Ultra une tecnologia e atendimento personalizado para proporcionar otimização nos custos com manutenção e agilidade nos serviços e reparos, visando garantir o que o cliente mais precisa: o caminhão disponível para uso o maior tempo possível.

“A proposta do plano DAF Multisuporte Ultra é justamente atender grandes frotas no quesito disponibilidade, otimizando as paradas para manutenção e, além disso, cobrindo um ponto sensível para o nosso cliente que é o custo de manutenção”, afirma Adclei Souza, Diretor de Serviços ao Cliente da DAF Caminhões Brasil.

UM PLANO, MUITOS BENEFÍCIOS

Confira os diferenciais de ser um cliente Ultra



Prioridade de atendimento: o Ultra oferece atendimento prioritário em concessionárias da Rede DAF.



Profissional DAF dedicado: um gestor para chamar de seu e acompanhar os processos, garantindo a qualidade e a agilidade dos serviços.



Contratos flexíveis, pagamento de acordo com o uso, em que o valor da cobrança é ajustado conforme os quilômetros rodados.



Controle do tempo de serviço: por meio de um portal, a fábrica monitora os caminhões cobertos pelo plano Ultra em manutenção na concessionária.



Gestão de agendamento de manutenções, com programação de avisos de acordo com a preferência e a necessidade do cliente.



Dicas para o motorista, o Ultra oferece orientações projetadas para garantir aproveitamento máximo do seu caminhão.

O DAF Multisuporte Ultra é um incremento importante para o portfólio de serviços da empresa, que vem crescendo e inovando com produtos, outros públicos e mais fatias do mercado. A área de Serviços ao Cliente tem a missão de auxiliar na expansão da empresa e apoiar a fidelização dos clientes, assim a expectativa é que o novo plano contribua positivamente com os negócios.

CRESCIMENTO ALÉM DOS NÚMEROS

Estratégia e resultados robustos sustentam as perspectivas de desenvolvimento dos negócios da DAF para 2025



Luis Gambim, Diretor Comercial da DAF Caminhões Brasil

Para falar sobre as expectativas de mercado para 2025, é fundamental analisar as conquistas do último ano. 2024 foi um período positivo para a DAF Caminhões Brasil, o que reafirmou o compromisso da empresa com os clientes brasileiros.

A DAF tem apresentado um crescimento consistente desde sua chegada ao Brasil, com base em uma estratégia que cuida da experiência do cliente de ponta a ponta – da flexibilidade do consórcio, à abrangência da rede de concessionárias, à equipe especializada em financiamento da PACCAR Financial, ao atendimento premium do pós-venda, à qualidade e robustez do caminhão, à excelência das peças PACCAR Parts e TRP.

Os destaques de 2024 da DAF

-  Mais de 10 mil caminhões produzidos, o maior volume em um único ano
-  Aumento de 15% na produção, em comparação ao ano anterior
-  70 pontos de atendimento em 100% do território nacional
-  Faturamento recorde em vendas de peças e acessórios
-  46% de participação da PACCAR Financial nas vendas de caminhões da marca



“Com estes resultados, a DAF Caminhões se posicionou como a quarta maior fabricante em volume de comercialização no segmento de veículos pesados. O plano é manter o ritmo de crescimento alinhado às nossas estratégias”, afirma Luis Gambim, Diretor Comercial da DAF Caminhões Brasil.

O início de 2025 foi marcado por adversidades no mercado brasileiro, incluindo o aumento da taxa de juros (Selic), que afeta o fluxo de caixa dos clientes, e a elevação do preço do combustível anunciado pela Petrobras, representando cerca de 40% dos gastos do setor de transportes. Apesar dos desafios, há uma perspectiva positiva devido à expectativa de uma safra recorde neste ano.

A companhia segue investindo no pós-venda com a expansão da rede e o treinamento constante de profissionais. “Estamos fortalecendo nossa presença no mercado com o crescimento de nossa rede no Brasil, adicionando 10 novos pontos de atendimento, e na América Latina. Estamos aumentando nossa capacidade de produção com o início da ampliação da nossa fábrica no Brasil. Também intensificamos nossos esforços no pós-venda e na capacitação dos técnicos, com a recente inauguração da unidade da DAF Academy em Jacareí (SP). Por meio do Projeto Horizonte DAF, capacitamos a comunidade, oferecendo um curso que ensina novas habilidades e prepara para as demandas do mercado de trabalho”, conclui Gambim.

DAF MOVE O AGRO

Marca oferece soluções robustas em produtos e serviços para transportar safra recorde

A expectativa de crescimento significativo da safra, estimado entre 8% e 10%, é estimulado principalmente pela recuperação da produção de soja

As projeções para o agronegócio brasileiro em 2025 apontam para uma safra recorde, aumentando também a demanda por transporte eficiente. Tanto o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) quanto a Companhia Nacional de Abastecimento (Conab) estimam um crescimento significativo na produção de grãos, leguminosas e oleaginosas.

O IBGE prevê um incremento de 10,2%, totalizando 322,6 milhões de toneladas, enquanto a Conab estima um avanço de 8,2%, alcançando 322,3 milhões de toneladas. A soja é o principal destaque, com previsão de aumento de 15,4%, com expectativa de 166,33 milhões de toneladas, um acréscimo de 18,61 milhões de toneladas em relação ao ano anterior. Outras culturas importantes também apresentam perspectivas positivas de expansão, como milho, arroz e feijão.

Safra cheia traz à tona um problema antigo no Brasil, a falta de capacidade de armazenamento da colheita, estimada em 70% da safra, segundo dados da Esalq-Log. Diante desse cenário, a demanda por distribuição coloca em evidência a necessidade de caminhões robustos e tecnológicos, que ofereçam conforto e segurança aos motoristas que enfrentam longas jornadas em condições adversas de clima e pista.

"O DAF XF é reconhecido pela sua força e seu desempenho no escoamento de cargas agrícolas em médias e longas distâncias. Já a linha DAF CF oferece versatilidade para o transporte de cargas a partir de 15 toneladas, incluindo produtos agrícolas e químicos", afirma Gabriel Fernandes, Diretor de Vendas da DAF Caminhões Brasil. Além desses modelos, o DAF XF Off-Road é ideal para terrenos não pavimentados, como na circulação da safra de cana-de-açúcar, que neste ano deve atingir 689,8 milhões de toneladas, o segundo maior volume da série histórica, conforme dados da Conab.

A DAF Caminhões reafirma seu compromisso com o agronegócio brasileiro, oferecendo veículos confiáveis e eficientes para o escoamento da crescente produção agrícola.



Gabriel Fernandes, Diretor de Vendas da DAF Caminhões Brasil

PRINCIPAIS DADOS DESTA SAFRA



Produção de soja (IBGE): + 15,4%, equivale a 18,61 milhões de toneladas a mais



Produção de milho (IBGE): 1ª safra + 9,3% e 2ª safra + 4,1%



Colheita total de milho (Conab): 119,6 milhões de toneladas, um acréscimo de 3,3%



Produção de arroz (Conab): + 13,2%, estimada em 11,99 milhões de toneladas

ENTREGAS REALIZADAS, CLIENTES SATISFEITOS



Águia Translog



Aviões Transportes



Urbano agroindustrial



Essemaga



Scarpress



Quimitrans Logística e Transportes



Kamer Transportes



Fertimaxi Indústria



Du Campo Produtos Agropecuários



Otto Transportes



Transportadora Nova União LTDA



Mundo dos Ferros



XF PELO BRASIL: PERFORMANCE E VERSATILIDADE NAS ESTRADAS

Linha se destaca pela robustez e capacidade de atender operações pesadas nas cinco regiões do país

Para homenagear os clientes que percorrem as estradas brasileiras com seus caminhões DAF XF, foi criada a campanha "XF pelo Brasil", que apresenta relatos de frotistas de diversas regiões do país.

Segundo Maria Célia da Silva, Diretora da Transcelestial Transportes, a empresa utiliza caminhões DAF XF, por conta de sua robustez e potência para operações, que incluem entrada em aterros e trabalho com bitrens, comprovando a sua capacidade de enfrentar diversos tipos de desafios operacionais em diferentes contextos geográficos do Brasil.

"A chegada da DAF ocorreu em um momento muito importante para a Transcelestial, quando a empresa havia definido a renovação da frota. Após a compra inicial de oito caminhões e a constatação dos bons resultados, nós continuamos investindo na marca", conta a empresária. Com os modelos XF, a transportadora conseguiu diversificar os atendimentos sem precisar ficar presa a um tipo de atividade.

A Transcelestial é de Paulínia (SP) e está há 26 anos no mercado, sendo uma referência em transporte de cargas. "Os modelos XF suportam esse tipo de desafio, e os nossos

motoristas adoram dirigir os caminhões DAF, pois oferecem muito conforto", explica.

Já o empresário Adriano Bissoni, Gerente de Transporte do Grupo Botuverá, conheceu a DAF recentemente e foi impactado pela qualidade dos veículos. A empresa, com sede no Mato Grosso, está no mercado de transportes há 50 anos. "A DAF não integrava nosso portfólio de veículos pesados. No ano passado, a concessionária local do Mato Grosso, DAF Alis, nos forneceu um veículo para testes. Durante um ano, o veículo foi utilizado em nossas operações, permitindo-nos avaliar seu desempenho. Essa experiência foi determinante para a decisão de incluir a marca em nossa frota", explica. "Estamos muito bem assistidos pela concessionária e isso é fundamental", completou Bissoni.

O caminhão foi usado em uma operação mista, rodoviário e fora de estrada, e rodou cerca de 75% do tempo carregado. "Bom de freio, não dá problema de manutenção, é uma máquina! Tem força, robustez e conforto, você trafega tranquilo. O caminhão é uma nave. Foi uma ação bem severa e o veículo entregou um resultado satisfatório", disse o motorista da empresa, Orlando dos Santos, que fez testes nos caminhões e aprovou os modelos XF.

O MAIS VENDIDO

O caminhão mais vendido da empresa é o DAF XF com potência de 530cv, especialmente voltado para as necessidades de movimentação de insumos agrícolas, produtos frigoríficos, cargas secas e líquidas. O XF está disponível nas versões 6x4, 6x2 e 4x2, equipadas com os motores PACCAR MX-13 (de 12,9 litros, com potências de 480cv e 530cv).



AS PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DA LINHA XF

O DAF XF contempla características que o tornam a solução ideal para as mais variadas operações, garantindo desempenho e eficiência nas diversas condições climáticas e de pistas nas estradas pelo Brasil. A redução de consumo e os recursos de motorização que diminuem as emissões foram aprimorados para cumprir as novas normas de exigência do Proconve P8 (Euro 6).

Outro aspecto fundamental é a segurança. Sistemas como o Controle de Cruzeiro Adaptativo (ACC) e o Sistema de Frenagem de Emergência Avançado (AEBS) auxiliam na prevenção de acidentes e o potente freio motor PACCAR MX Engine Brake (490cv) proporciona maior segurança durante frenagens. O Controle de Tração (ASR) e o Controle de

Estabilidade do Veículo (VSC) aumentam a confiabilidade em condições adversas de pista, e o Sistema de Alerta de Saída de Faixa (LDWS) e o Sistema de Monitoramento de Pressão dos Pneus (TPMS) completam os itens.

O conforto é um dos principais diferenciais do modelo. O amplo espaço interno, a qualidade dos acabamentos e os recursos como a geladeira de 42 litros proporcionam um ambiente de trabalho mais agradável. Outro fator que garante comodidade é o espaço da cabine, disponível nas versões Space Cab (1,73m de altura) e Super Space Cab (2,10m de altura), a linha XF confere bem-estar para os motoristas que enfrentam longas jornadas pelo país.



Maria Célia da Silva, Diretora da Transcelestial Transportes e cliente da DAF Caminhões Brasil



AMPLIAÇÃO DA REDE: NOVOS PONTOS NO MAPA

Investimentos para este ano contemplam a abertura de concessionárias e lojas TRP e aumento da capacidade de serviço em toda a rede

A abertura de duas concessionárias em polos estratégicos para a operação da DAF Caminhões Brasil consolida o compromisso da empresa de estar onde o cliente precisa. As lojas DAF Caminho Araçatuba, em São Paulo, e DAF Caiobá Três Lagoas, no Mato Grosso do Sul, reforçam a presença da marca em todo o território nacional.

Além das inaugurações, a empresa tem investido significativamente na ampliação da capacidade de serviço de sua rede para atender à crescente demanda. A meta para 2025 é aumentar em 35% o número de técnicos e em 20% os boxes de serviço, em relação a 2024.

HISTÓRICO DE CRESCIMENTO

Os dados de 2023 e 2024 indicam um forte crescimento da DAF em termos de expansão da rede, aumento da capacidade de serviço e consolidação da presença da empresa no mercado brasileiro. No último ano, novas lojas TRP foram abertas em Tacaimbó (PE), Chapadão (MS), Luziânia (GO) e Tianguá (CE).

DESENVOLVIMENTO ANO A ANO



+12%
Concessionárias DAF



+20%
Lojas TRP



+35%
Número de técnicos



+20%
Boxes de serviço



ESTRADA PARA A EXPANSÃO

As projeções para 2025 dão continuidade à trajetória de crescimento. A DAF prevê a abertura de concessionárias e lojas TRP, aumento no número de técnicos e boxes de serviço, além da expansão da fábrica e investimentos em outras áreas como peças e serviços.

Atualmente são 16 grupos econômicos entre concessionárias e lojas TRP. Para 2025, a empresa projeta aumentar os números e realocar quatro concessionárias estratégicas. A abrangência da rede permite entender as necessidades específicas de cada operação, garantindo a oferta de serviços e produtos sob medida.

“Desde 2021, estamos em 100% das regiões brasileiras e, para 2025, a DAF planeja alcançar 80 pontos de atendimento, com a abertura de sete concessionárias, totalizando 63, e três lojas TRP, chegando a 17 unidades”, explica Elardino Godinho, Diretor de Desenvolvimento de Concessionárias para a América do Sul da DAF Caminhões.

Outra iniciativa para atender o aumento da demanda é a expansão da fábrica DAF Caminhões em Ponta Grossa (PR) a partir de 2025.

Os pontos de atendimento estrategicamente localizados asseguram um atendimento ágil e eficiente, minimizando o tempo de inatividade dos veículos e otimizando a produtividade das transportadoras.

REDE DAF EM NÚMEROS

Confira as perspectivas deste ano:

80 pontos de atendimento até o fim de 2025

7 novas concessionárias

3 novas lojas TRP



Elardino Godinho, Diretor de Desenvolvimento de Concessionárias para a América do Sul da DAF Caminhões

Rede DAF no Brasil

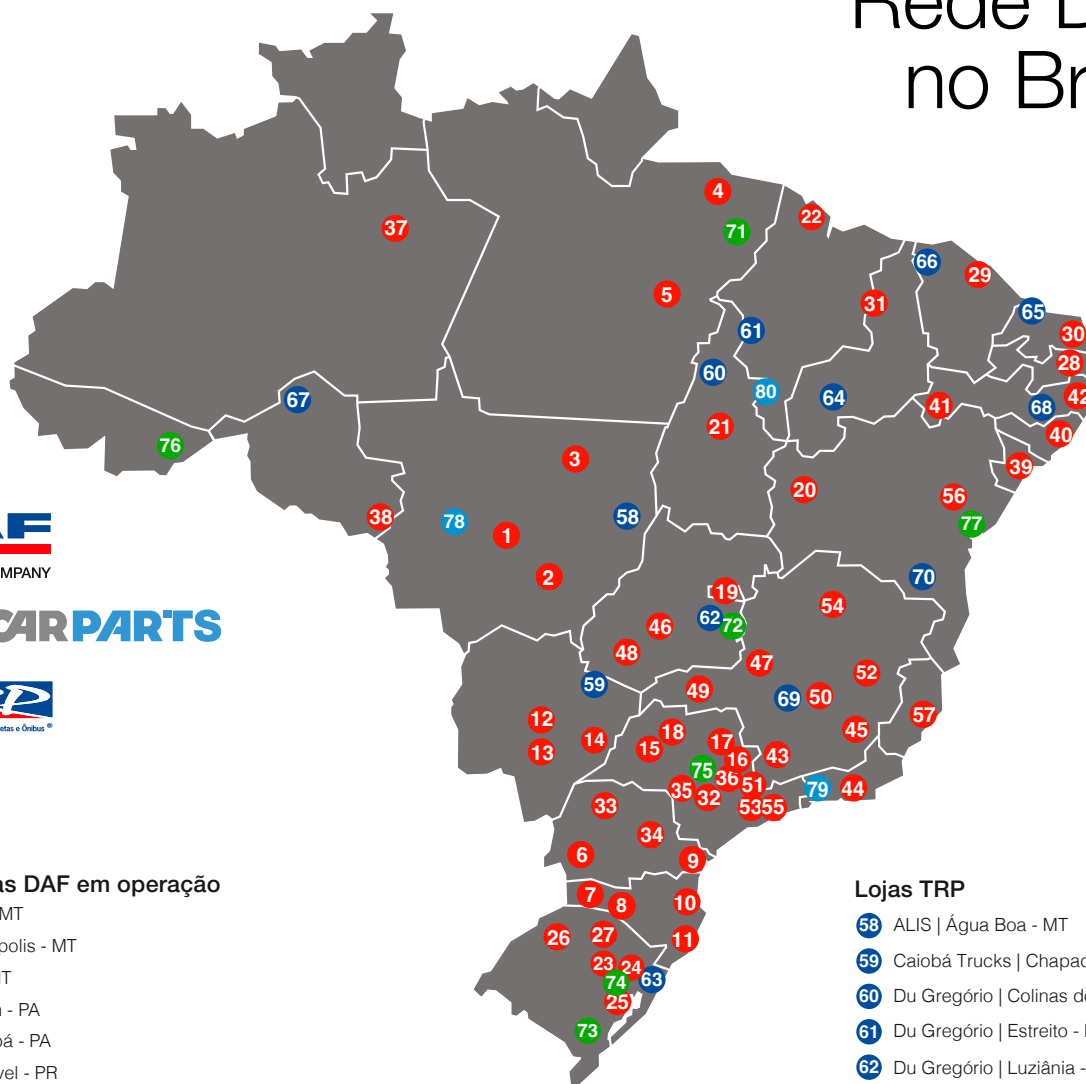


A PACCAR COMPANY

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 Avanthly | Belém - PA
- 5 Avanthly | Marabá - PA
- 6 Barigui | Cascavel - PR
- 7 Barigui | Chapecó - SC
- 8 Barigui | Concórdia - SC
- 9 Barigui | Curitiba - PR
- 10 Barigui | Itajaí - SC
- 11 Barigui | Tubarão - SC
- 12 Caiobá Trucks | Campo Grande - MS
- 13 Caiobá Trucks | Dourados - MS
- 14 Caiobá Trucks | Três Lagoas - MS
- 15 Caminho | Araçatuba - SP
- 16 Caminho | Araraquara - SP
- 17 Caminho | Ribeirão Preto - SP
- 18 Caminho | São José do Rio Preto - SP
- 19 Du Gregório | Brasília - DF
- 20 Du Gregório | Luís Eduardo Magalhães - BA
- 21 Du Gregório | Paraíso - TO
- 22 Du Gregório | São Luís do Maranhão - MA
- 23 Eldorado | Estrela - RS
- 24 Eldorado | Caxias do Sul - RS
- 25 Eldorado | Eldorado do Sul - RS
- 26 Eldorado | Ijuí - RS
- 27 Eldorado | Passo Fundo - RS
- 28 Fornecedora | Campina Grande - PB
- 29 Fornecedora | Fortaleza - CE
- 30 Fornecedora | São José de Mipibu - RN
- 31 Fornecedora | Teresina - PI

- 32 MacPonta | Boituva - SP
- 33 MacPonta | Maringá - PR
- 34 MacPonta | Ponta Grossa - PR
- 35 MacPonta | Salto Grande - SP
- 36 MacPonta | Sumaré - SP
- 37 Nissey | Manaus - AM
- 38 Nissey | Vilhena - RO
- 39 Nova | Aracaju - SE
- 40 Nova | Maceió - AL
- 41 Nova | Petrolina - PE
- 42 Nova | Recife - PE
- 43 Sancar | Campanha - MG
- 44 Sancar | Duque de Caxias - RJ
- 45 Sancar | Muriaé - MG
- 46 Somaferil | Goiânia - GO
- 47 Somaferil | Patos de Minas - MG
- 48 Somaferil | Rio Verde - GO
- 49 Somaferil | Uberlândia - MG
- 50 Via Trucks | Contagem - MG
- 51 Via Trucks | Governador Valadares - MG
- 52 Via Trucks | Guarulhos - SP
- 53 Via Trucks | Montes Claros - MG
- 54 Via Trucks | Santos - SP
- 55 Via Trucks | São Bernardo do Campo - SP
- 56 Vitória | Feira de Santana - BA
- 57 Vitória | Viana - ES

Lojas TRP

- 58 ALIS | Água Boa - MT
- 59 Caiobá Trucks | Chapadão - MS
- 60 Du Gregório | Colinas do Tocantins - TO
- 61 Du Gregório | Estreito - MA
- 62 Du Gregório | Luziânia - GO*
- 63 Eldorado | Três Cachoeiras - RS
- 64 Fornecedora | Bom Jesus - PI
- 65 Fornecedora | Mossoró - RN
- 66 Fornecedora | Tianguá - CE
- 67 Nissey | Candeias do Jamari - RO
- 68 Nova | Tacaimbó - PE
- 69 Sancar | Divinópolis - MG
- 70 Vitória | Vitória da Conquista - BA

*Somente venda de peças PACCAR, DAF e TRP

Futuras Inaugurações

Concessionárias DAF

- 71 Avanthly | Paragominas - PA
- 72 Du Gregório | Luziânia - GO
- 73 Eldorado | Pelotas - RS
- 74 Eldorado | Portão - RS
- 75 MacPonta | São Manuel - SP
- 76 Nissey | Rio Branco - AC
- 77 Vitória | Simões Filho - BA

Lojas TRP

- 78 Alis | Campo Novo do Parecis - MT
- 79 Via Trucks | Vale do Paraiba - SP
- 80 Du Gregório | Balsas - MA

APOIO AO DESENVOLVIMENTO DA COMUNIDADE

Doutores Palhaços SOS Alegria é uma das instituições beneficiadas

Foram destinados R\$ 6,5 milhões para iniciativas que apoiam o desenvolvimento social de Ponta Grossa (PR) e proximidades

A DAF Caminhões e a PACCAR Financial destinaram R\$ 6,5 milhões para iniciativas que beneficiam diretamente a comunidade onde atuam por meio de leis de incentivo fiscal em 2024. Os aportes foram direcionados para 20 projetos em áreas prioritárias como cultura, educação, esporte e saúde, reforçando o compromisso das empresas com o desenvolvimento social.

Conforme diretriz do Grupo PACCAR, que prevê contribuição e impacto nas localidades onde a empresa está instalada, os recursos foram destinados para projetos na cidade de Ponta Grossa (PR) e regiões próximas. Confira ao lado a lista completa de instituições beneficiadas:



Jeanette Jacinto, Diretora de Recursos Humanos da PACCAR para América do Sul

- | | |
|--|--|
| Associação de Voleibol Vila Velha (Lei de Incentivo ao Esporte) | Centro de Treinamento e Qualificação no Transporte - CTQ (PRONAC - Lei Rouanet) |
| Operário Ferroviário Esporte Clube (Lei de Incentivo ao Esporte) | Língua Produções Culturais LTDA-ME (PRONAC - Lei Rouanet) |
| Associação dos Pais das Atletas de Vôlei de Castro (Lei de Incentivo ao Esporte) | Asilo São Vicente de Paulo (Fundos Municipais, Estaduais e Nacional do Idoso) |
| Associação Paranaense de Equoterapia e Inclusão Equestre (Lei de Incentivo ao Esporte) | Associação de Amigos da Pessoa Idosa - AAPI (Fundos Municipais, Estaduais e Nacional do Idoso) |
| Federação Paranaense de Triathlon (Lei de Incentivo ao Esporte) | Fundo Municipal dos Direitos da Pessoa Idosa - Hospital Erasto Gaertner (Fundos Municipais, Estaduais e Nacional do Idoso) |
| Associação de Pais e Amigos do Karate (Lei de Incentivo ao Esporte) | Conselho Municipal dos Direitos da Criança e do Adolescente - CMDCA (Fundo da Infância e Adolescência) |
| Organização Doutores Palhaços SOS Alegria (PRONAC - Lei Rouanet) | Fundo Estadual para a Infância e Adolescência - FIA (Fundo da Infância e Adolescência) |
| Associação do Parque Histórico de Carambeí (PRONAC - Lei Rouanet) | Pequeno Cotelengo do Paraná Dom Orione (Fundo da Infância e Adolescência) |
| ABC Projetos Culturais LTDA (PRONAC - Lei Rouanet) | Fundação Antônio Prudente (Pronas) |
| Associação Brasileira de Educação e Cultura - ABEC (PRONAC - Lei Rouanet) | |
| Fundação Memória do Transporte - FUMTRAN (PRONAC - Lei Rouanet) | |

"Para nós, gerar oportunidades e contribuir para o desenvolvimento social é uma forma de promover um impacto positivo e duradouro. Acreditamos que o desenvolvimento de uma empresa deve caminhar junto com o crescimento da sociedade. Investir na comunidade local e fomentar iniciativas sociais é um compromisso que renovamos a cada ano, com o objetivo de gerar oportunidades e transformar vidas", afirma Jeanette Jacinto, Diretora de Recursos Humanos da PACCAR para América do Sul.

- PROJETO - HORIZONTE

UMA ESTRADA PARA O FUTURO

DAF



No último ano, 30% dos profissionais capacitados pelo Projeto Horizonte foram contratados pela Rede DAF

TRANSFORMAMOS POTENCIAL EM EXCELÊNCIA

As pessoas são um importante pilar da qualidade nas entregas da DAF Caminhões, por isso a empresa investe em treinamento para os funcionários da rede de concessionárias e fábrica

A excelência no atendimento é um aspecto importante da qualidade da DAF Caminhões Brasil. Para alcançar isso, a empresa investe constantemente em treinamentos para seus profissionais e para pessoas que querem trabalhar no segmento de pesados.

Uma iniciativa de capacitação e valorização profissional que merece destaque é o Projeto Horizonte DAF, realizado em parceria com o SENAI e as concessionárias da Rede DAF. Com a ambição de impactar positivamente a comunidade atraindo e preparando pessoas para trabalharem no setor, os inscritos participam de um curso de qualificação profissional em mecânica de veículos rodoviários pesados. Com 80 horas de duração, os alunos aprendem sobre metrologia dimensional, motor, sistema de transmissão, sistema de freios e seus componentes.

A partir de uma metodologia de ensino interativa, os conteúdos conciliam aulas teóricas e práticas, oferecendo desenvolvimento de competências socio-organizacionais, técnicas e metodológicas, além

de outras habilidades necessárias para os profissionais que buscam trabalhar no ramo de mecânica de veículos rodoviários pesados ou áreas correlatas.

Em 2024, foram formadas três turmas do projeto nas cidades de Curitiba e Ponta Grossa (PR) e Recife (PE), com cerca de 50 participantes, dos quais cerca de 15 deles foram contratados pelas concessionárias da Rede DAF. Em 2025, a expectativa é oferecer 20 turmas do Projeto Horizonte em todo o território brasileiro.

“Com iniciativas como a DAF Academy, o Feito pra DAF e o Projeto Horizonte, a DAF tem como objetivo contribuir para o fortalecimento e a expansão de sua rede de concessionárias, promovendo a atração, capacitação e valorização da comunidade e de seus funcionários para melhorar cada vez mais a qualidade do atendimento aos clientes DAF”, afirma Geovani Kreling, Instrutor de Treinamento Técnico da DAF Caminhões Brasil.

A VALORIZAÇÃO E O DESENVOLVIMENTO PROFISSIONAL SÃO FUNDAMENTAIS PARA A DAF

Para a capacitação dos colaboradores da rede de concessionárias e fábrica, a empresa conta com a DAF Academy, um centro de treinamento para o desenvolvimento contínuo de técnicos, chefes de oficina, consultores de serviço, entregadores técnicos, garantistas, vendedores de caminhões e peças da Rede DAF, além dos operadores da fábrica. Com unidades em Ponta Grossa (PR) e em Jacareí (SP), a ação busca a plena valorização da mão de obra e a sustentabilidade do negócio.

Somente no ano passado, a DAF Academy teve 145 turmas com mais de 1.270 participantes. Para 2025, são esperadas 180 turmas ao longo do ano, com mais de 2.300 mil participantes. Tendo em vista o aprimoramento constante das ações da empresa, Kreling explica que a academia é importantíssima, pois mantém os funcionários da rede e da fábrica capacitados e treinados para as funções cotidianas.

“Nossos profissionais são treinados para realizar um atendimento de alto padrão aos nossos clientes. Para isso, a DAF Academy conta com dois Centros de Treinamentos Técnicos em parceria com o SENAI, com um quadro de oito instrutores responsáveis pela ministração dos treinamentos, garantindo a qualidade do ensino aos nossos participantes”, declara o executivo.

A companhia oferece reconhecimento aos funcionários da rede de concessionárias no Brasil e na América Latina, estimulando-os em desafios profissionais no Feito Pra DAF e Hecho Para DAF. Nessa competição, os participantes disputam entre si em provas online e práticas nas categorias de Técnico, Consultor de Serviços, Garantista, Chefe de Oficina, Entregador Técnico e Instrutor de Direção do Ano, com a prova final realizada na fábrica da DAF, em Ponta Grossa (PR).

Em 2024, a adesão ao programa foi significativa, segundo Kreling, com a participação de quase 500 funcionários no Brasil e mais 90 das concessionárias DAF da América Latina, de países como Chile, Colômbia, Equador e Peru.



Geovani Kreling, Instrutor de Treinamento Técnico da DAF Caminhões Brasil

“Acreditamos que são as pessoas que fazem e farão a diferença para que a DAF continue a crescer e se fortaleça no mercado de caminhões brasileiro. Entendemos que atrair, capacitar e valorizar os profissionais que trabalham com a marca é de fundamental importância. Neste contexto, nossas iniciativas de desenvolvimento desempenham um papel crucial no fortalecimento da influência da DAF Caminhões no setor de transporte de pesados” – Geovani Kreling, Instrutor de Treinamento Técnico da DAF Caminhões Brasil.

EM 2024, A DAF ACADEMY CONTOU COM:



145 turmas
+ de 1.270 participantes
5.250 horas de treinamento

A EXPECTATIVA É QUE EM 2025 A DAF ACADEMY ALCANCE:



180 turmas
+ de 2.360 participantes
7.930 horas de treinamento



Profissionais do Brasil e da América Latina participam das iniciativas de capacitação



Meta da Buzin Transportes é ter a maior frota de caminhões DAF do Brasil

MAIS DE UMA DÉCADA DE PARCERIA

Leonardo Busin, CEO e sócio da Buzin Transportes, fala sobre a relação de 11 anos com a DAF e a personalização dos caminhões da marca

O relacionamento com a Buzin Transportes começou assim que a DAF Caminhões chegou ao Brasil. Os primeiros modelos adquiridos foram os caminhões XF105, de 460cv de potência, e desde então a transportadora tem renovado a sua frota, sendo um exemplo concreto da conexão e da proximidade com o cliente que a DAF se orgulha em ter como um dos principais diferenciais de mercado.

Ao longo deste ano, serão entregues 120 caminhões XF com 530cv de potência e configuração 6x4, recém-adquiridos pela Buzin, que tem como meta ser dona da maior frota de caminhões DAF no Brasil. O modelo conta com Super Space Cab, a cabine mais espaçosa da marca, que é apontada como um dos destaques do produto.

Leonardo Busin, CEO da Buzin Transportes, explica que a agilidade e a disponibilidade da DAF, juntamente com o conforto das cabines, são fatores cruciais para a escolha da marca. Leonardo diz que enxerga essa relação como um casamento, algo muito duradouro e que envolve muitos aspectos positivos, desde a fábrica, passando pela rede de concessionárias DAF, até o banco PACCAR Financial. “Queremos manter essa parceria recíproca”, afirma.



Por falar em casamento, Leonardo escolheu um DAF para o conduzir à cerimônia de matrimônio. O veículo passou por uma personalização especial.

PERSONALIZAÇÃO: A ESTRATÉGIA DE SUCESSO DA BUZIN

Conhecida por fazer estilizações nos caminhões, a transportadora atua no ramo siderúrgico de grandes volumes desde 1968. Com temas que fogem ao setor, quem passa pelos caminhões nas rodovias e ruas brasileiras fica impactado pelos veículos “vestidos” com personagens, times de futebol e bandas, entre outros.

O CEO não imaginava que as personalizações despretensiosas nos caminhões tomariam uma proporção muito maior. Para o executivo, elas trouxeram mais visibilidade à marca, principalmente nas redes sociais, como é o caso do Instagram.

“As plotagens estão atingindo a todos, desde os motoristas e os clientes, até as concessionárias e as empresas. Todo mundo acaba

se engajando. Nós viramos uma referência no setor por conta das nossas plotagens”, afirma Busin, gestor da companhia que conta com filiais no Sul, Sudeste e Nordeste do país.

A empresa ainda tem aproveitado esse recurso visual para levantar bandeiras importantes sobre assuntos de interesse público como a conscientização sobre o autismo (TEA), a divulgação do Outubro Rosa e do Novembro Azul, questões de prevenção à violência contra mulher, cuidado com o meio ambiente e caminhões com mensagens para o cuidado nas estradas. “Percebemos que podemos usar os caminhões para contar histórias que importam e também educar a população”, conclui o executivo.



Os caminhões levam mensagens e diversão pelas estradas brasileiras



Com 46% de market share, a instituição pretende ampliar sua participação de mercado

O CRÉDITO QUE IMPULSIONA O TRANSPORTE

Desde o início de sua operação no Brasil, a PACCAR Financial já financiou mais de 15 mil caminhões DAF e segue crescendo sua participação de mercado

A PACCAR Financial, instituição financeira do grupo PACCAR no Brasil, cresceu o volume de negócios em 23% durante o ano passado em relação a 2023. De todas as vendas realizadas pela DAF Caminhões, 46% delas ocorreram por meio da instituição, o que representa 4,4 mil veículos. Em pouco mais de 5 anos, o banco já financiou mais de 15 mil caminhões.

“Conquistamos o mercado brasileiro oferecendo produtos financeiros de qualidade, que são customizáveis e sob medida. Isso só é possível porque temos um time de especialistas que carrega o DNA de proximidade da empresa para trazer soluções nas quais a realidade de cada cliente é o principal foco, nos diferenciando enquanto instituição financeira, além de alto investimento em novas tecnologias”, afirma José Ito, novo Diretor Geral da PACCAR Financial no Brasil.

DESTAQUES DA PACCAR FINANCIAL



+ de 5 anos de atuação



+ 15 mil caminhões financiados no Brasil



46% de participação nas vendas de caminhões DAF em 2024



R\$ 3,2 bilhões em geração de novos negócios



Crescimento de 23% na geração de novos negócios em relação a 2023



R\$ 8 bilhões em carteira



Anderson Haiducki assume desafio na PACCAR Financial Corporate em Washington (EUA)

"Durante minha jornada à frente da PACCAR Financial no Brasil, tive a oportunidade de trabalhar ao lado de uma equipe excepcional que sempre colocou o cliente no centro de nossas soluções. Os resultados que alcançamos são fruto da colaboração e do empenho do nosso time. Agora, estou empolgado para enfrentar um novo desafio, e levo comigo não apenas as conquistas pessoais, mas também os importantes aprendizados, que servirão como base para continuar contribuindo e gerando resultados para o grupo", declara Anderson Haiducki, ex-Diretor Geral do banco que está assumindo um novo cargo de Assistant General Manager – Sales & Marketing na PACCAR Financial Corporate, com base na cidade de Bellevue, em Washington, nos Estados Unidos.

SOB NOVA DIREÇÃO

José Ito assume a posição de Diretor Geral da PACCAR Financial no Brasil. Ele é formado em Ciências Econômicas pela Universidade Federal do Paraná, com pós-graduação pelo Centro Universitário FAE, e tem mais de 15 anos de experiência na área financeira. Está na instituição desde maio de 2018, foi Gerente de Crédito até maio de 2024, quando assumiu a Diretoria de Crédito, sua última posição antes de chegar a esse novo desafio.

O executivo expressa sua satisfação pela oportunidade e aproveita para realizar uma avaliação do desempenho da instituição financeira em 2024. Diante das mudanças, ele mantém uma perspectiva positiva ao comentar sobre os resultados recentes do banco.

"2024 foi um ano de sucesso para a PACCAR Financial. Nos solidificamos como instituição ao realizar a primeira emissão pública de Letras Financeiras e atingimos números inéditos de crescimento. Fechamos o ano com R\$ 3,2 bilhões em novos negócios, enquanto no ano anterior foram cerca de R\$ 2,6 bilhões, o que representa um incremento de 23%", afirma Ito.

De acordo com Ito, existem fatores que podem impactar o mercado como um todo, sendo eles o aumento da taxa de juros (Selic) e do preço do combustível, além de desafios climáticos e logísticos. Por isso, muitos negócios precisam se reinventar e aplicar inovação às suas realidades. Mesmo assim, o executivo mantém o otimismo para este ano, no contexto de ampliação de mercado.

Para 2025, a instituição financeira pretende aumentar o market share para além dos 46% já conquistados. Para isso, a estratégia é promover novos investimentos nos sistemas e tecnologias para otimizar a produtividade da equipe, além de crescer a presença na rede de concessionárias e estreitar ainda mais a relação



José Ito, Diretor Geral da PACCAR Financial no Brasil

com os clientes. Também está nos planos promover ainda mais personalização no suporte oferecido aos compradores dos caminhões vocacionais recém-lançados pela DAF.

"A DAF tem apresentado constante evolução ao longo dos últimos anos, muito disso alimentado pela boa relação entre a montadora e o banco. Esperamos manter o crescimento ativo", conclui o executivo.

FOCO EM SATISFAÇÃO DO CLIENTE E DISPONIBILIDADE DE PEÇAS

Estratégia da PACCAR Parts para este ano é ampliar a disponibilidade de peças para toda a linha DAF e multimarcas

A PACCAR Parts está confiante em um 2025 de sucesso, traçando estratégias que vão impulsionar a marca no segmento de autopeças para veículos pesados. A companhia vai ampliar seu portfólio para toda a linha DAF e multimarcas, trazendo ao público uma grande variedade de produtos e otimizando custos de reparação.

A "explosão de peças", a maior do mercado de aftermarket no país, é uma abordagem relevante da PACCAR Parts para reduzir os custos de reparo dos veículos DAF. Ao desmembrar conjuntos complexos, como a cabine e o motor, em seus componentes individuais, permite-se a aquisição apenas da peça danificada, em vez de todo o conjunto. No caso da cabine, por exemplo, são mais de 4 mil itens que podem ser adquiridos isoladamente.

"A cabine é uma peça inteira, porém podemos vender separadamente uma lateral, o teto ou o painel frontal. Da mesma forma, o motor, que na produção é considerado um único elemento, é disponibilizado para reposição em diversos componentes como cabeçote, bloco e pistões. Com isso, garantimos mais praticidade e economia também ao cliente final", explica Thiago Prestes, Diretor de Marketing para América do Sul da PACCAR Parts.

Essa granularidade na oferta dos itens contribui significativamente para a redução do valor de seguro dos caminhões. As seguradoras reconhecem que a maior disponibilidade de peças individuais aumenta a probabilidade de um veículo ser reparado em vez de ser considerado perda total em caso de sinistro. "Essa menor probabilidade de perda total se traduz em prêmios de seguro mais competitivos, representando uma vantagem tanto para a rede de concessionárias quanto para o cliente", completa Prestes.



NOVIDADES NO PORTFÓLIO

Recentemente, chegou ao mercado o ar-condicionado elétrico de teto TRP. O equipamento proporciona conforto térmico na cabine mesmo com o motor desligado. Um caminhão pode permanecer parado em marcha lenta por cerca de 30% a 40% do tempo devido ao trânsito e à espera para carregamento e descarga. Em operações fora de estrada, o motorista pode manter os vidros fechados, evitando poeira no interior da cabine, o que garante conforto e qualidade no dia a dia. Com uma capacidade de 8 mil BTUs, o ar-condicionado contribui para a diminuição do desgaste do motor e para a economia de combustível, e é compatível com caminhões DAF e veículos multimarcas.

Ainda faz parte dos planos da empresa expandir o portfólio da linha TRP com novos itens de segurança. Outro foco é atender à procura por caminhões vocacionais, trazendo ao mercado peças específicas para aplicações nos segmentos de mineração, construção e transporte fora de estrada.

Para além dos produtos, faz parte da estratégia a diversificação de canais e pontos de contato com os clientes. As peças e os acessórios estão disponíveis na rede de concessionárias, DAF Webshop e Lojas TRP.



A empresa oferece a maior "explosão de peças" do mercado aftermarket no país

NOVIDADES NO TIME COMERCIAL

A PACCAR Parts implementou uma nova estrutura comercial com o objetivo de atender de forma mais eficiente à crescente demanda. A adequação envolve não apenas a área comercial, mas também as áreas de operações dentro do Centro de Distribuição de Peças (PDC), atendimento ao cliente e marketing.

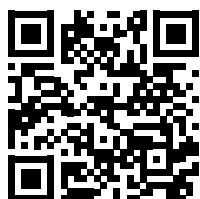
Gustavo Novicki, que já tem uma grande experiência dentro da DAF Caminhões, vai liderar o departamento comercial como Diretor Nacional de Vendas. Desde o início da operação da PACCAR Parts no Brasil, e de forma mais intensa nos últimos anos, o foco é promover melhoria constante na estrutura para

atender às necessidades das concessionárias e, consequentemente, dos clientes.

"Ao longo dos anos, dedicados ao desenvolvimento da rede de concessionárias, aprendi que entender as particularidades de cada negócio e manter um relacionamento próximo são fundamentais para o sucesso. Essa experiência me mostrou o quão essencial é a disponibilidade de peças e um suporte eficiente para a sustentabilidade das operações dos nossos clientes. Agora, à frente da área comercial da PACCAR Parts, trago essa visão para garantir que nossa estrutura e nossas estratégias estejam sempre alinhadas com as exigências do mercado e, principalmente, com as expectativas de quem utiliza nossos produtos diariamente nas estradas", compartilha Novicki.



Gustavo Novicki, Diretor Nacional de Vendas da PACCAR Parts



**Acesse
nossa loja**



Desde o lançamento em 2020, a plataforma de compras online DAF Webshop vem crescendo exponencialmente, com cerca de R\$ 240 milhões de peças comercializadas. "O mercado está cada vez mais digital e as vendas via Webshop estão crescendo muito rápido. Em uma interface amigável, ao cadastrar o número do Chassi DAF, colocamos a informação da frota do cliente, então ele ganha tempo na montagem da lista de compras, e a entrega é feita pela concessionária que recebe o pedido. Tem ganho de produtividade e facilidade no uso", aponta Thiago Prestes.

DIRETOR NACIONAL DE VENDAS:
GUSTAVO NOVICKI

GERENTE NACIONAL DE TRP:
VITOR ALVES

GERENTE NACIONAL DE FROTAS:
RIVAEI SANTOS

GERENTES REGIONAIS:
ANDRESA COGO, FERNANDO RIQUETE,
ALTAIR FERREIRA, FREDERICO MORAIS,
LUCIANO VALENTIM



Dê um FRESH na sua rota



AR-CONDICIONADO ELÉTRICO DE TETO TRP CONFORTO, ECONOMIA E ALTA PERFORMANCE NA SUA ROTA



PN 0917194

O Ar-Condicionado Elétrico de Teto TRP é a solução ideal para transportadores e frotistas que buscam mais conforto, segurança e economia. Com tecnologia eficiente e design robusto, oferece maior autonomia, desempenho superior e redução dos custos operacionais, garantindo mais eficiência para sua operação.

Economia que faz a diferença

- ✓ Redução no consumo de combustível: economia de até **R\$ 15.840,00 ao ano.**
- ✓ Elimina a necessidade de manter o caminhão em marcha lenta.

ALTO DESEMPENHO E SEGURANÇA

- Funciona com o caminhão desligado, preservando o motor.
- Sistema inteligente que protege a bateria e garante a partida do veículo.
- Mantém a cabine climatizada sem necessidade de abrir as janelas
- Instalação rápida e fácil e baixa necessidade de manutenção.
- Construção robusta, desenvolvida para máxima durabilidade.



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code
**e adquira já o seu nas
Concessionárias DAF,
Lojas TRP ou DAF Webshop**

COMPARE E COMPROVE	INTERCLIMA	AR-CONDICIONADO ELÉTRICO TRP
Funcionamento em qualquer clima		AR AR AR
Sem necessidade de abrir as janelas		AR AR AR
Alta Durabilidade	AR	AR AR AR
Com sistema de proteção Inteligente		AR AR AR
Sem necessidade de manutenção frequente	AR	AR AR AR

