



setembro/2022

## EXPEDIENTE

Coordenação geral SAE e AutoData

André Padilha, Leandro Alves e Ricardo Bacellar

Conselho editorial SAE, KPMG e AutoData

Camilo Adas, Flávia Spadafora, Márcio Stéfani e Ronaldo Bianchini

Conselho Técnico SAE

César Ferreira, Décio Debbio, Laércio Molina, Marcos Andrade, Maria Brito,

Renato Florence, Rogério Pires e Wagner Fonseca

Redação e edição - AutoData

Pedro Kutney

Projeto gráfico/arte - AutoData

Romeu Bassi Neto

Comercial e publicidade - AutoData

André Martins, Luiz Giadas e Luiz Martins





Márcio de Lima Leite, presidente da Anfavea



José Maurício Andreta Jr., presidente da Fenabrave



Claudio Sahad, presidente do Sindipeças



Wilson Lirmann, presidente da Volvo Caminhões



Roberto Cortes, presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus



Marcio Querichelli, presidente da IVECO para a América Latina



Christopher Podgorski, presidente e CEO da Scania Latin America



Achim Puchert, Presidente da Mercedes-Benz do Brasil & CEO América Latina



Maurício Barros, Presidente da DHL Supply Chain no Brasil

## Índice

- . Sobre o estudo
- . Aspectos estratégicos
- . Matriz energética
- . Relacionamento com clientes

## Sobre o estudo

[Sobre o estudo](#)

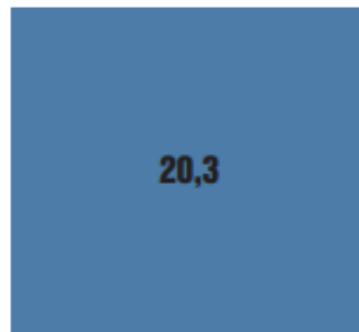
Sudeste  
70,1

Sul  
20,5

Indústria 74,1



25,9 Cliente



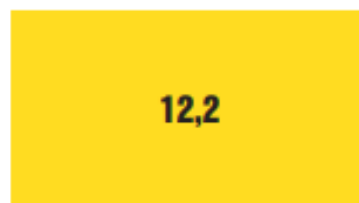
Montadora



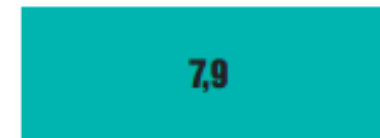
Concessionária



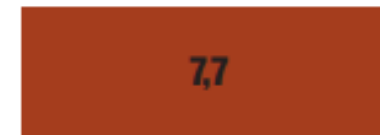
Provedor de serviços/consultoria



Autônomo



Sistemista



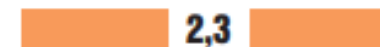
Frotista



Fornecedor de Tier 2/3/4



Gestor



Operador (Motorista)



Provedor de tecnologia/telecomunicações



Implementador



Entidade setorial



Órgão de governo



Startup



Embarcador



Provedor de energia/infraestrutura de carregamento

## **Aspectos estratégicos**

### Aspectos estratégicos

Como você classifica a importância das seguintes alternativas de investimento da indústria de caminhões listadas abaixo? (pergunta feita para a indústria, em %)

■ Muito importante | ■ Importante | ■ Neutro | ■ Pouco importante | ■ Sem importância

Aperfeiçoamento da eficiência energética de motores a combustão



Propulsão limpa (bateria, hidrogênio, biocombustíveis, gás etc)



Gestão de frotas / 5G / Transformação digital /  
Gestão e integração de fornecedores / ESG / Parcerias com startups

Serviços de locação

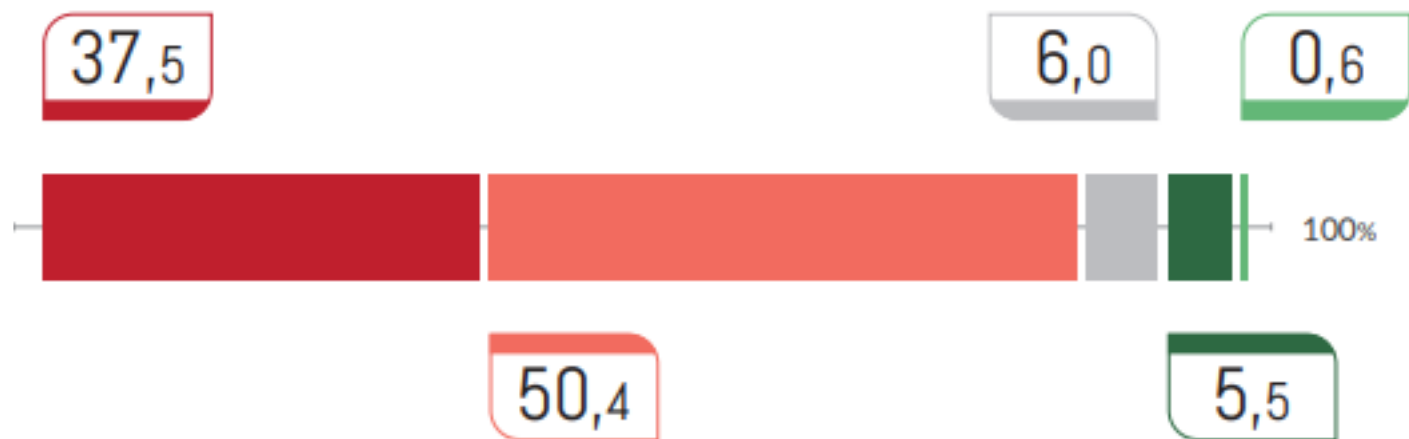




## Aspectos estratégicos

O atual modelo de negócios da indústria de caminhões, baseado puramente em produzir e vender, vai mudar radicalmente no Brasil nos próximos 10 anos. (pergunta feita para a indústria, em %)

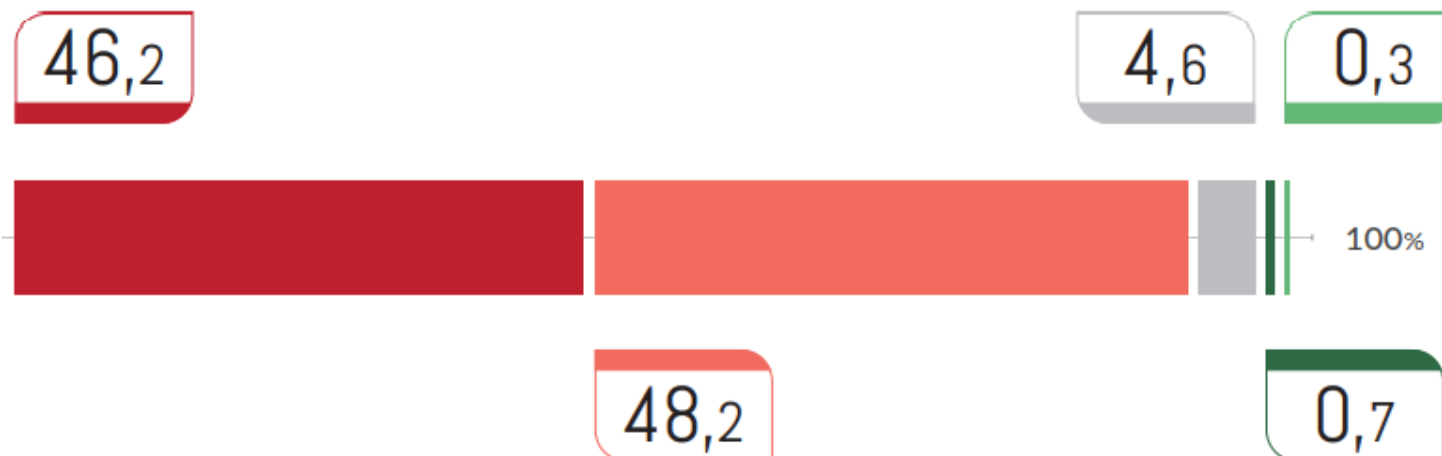
■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso | ■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente



### Aspectos estratégicos

As montadoras passarão a gerar uma receita extra representativa a partir da prestação de serviços quando comparada à venda de caminhões no Brasil nos próximos 10 anos. (apenas quem concordou com a pergunta anterior, em %)

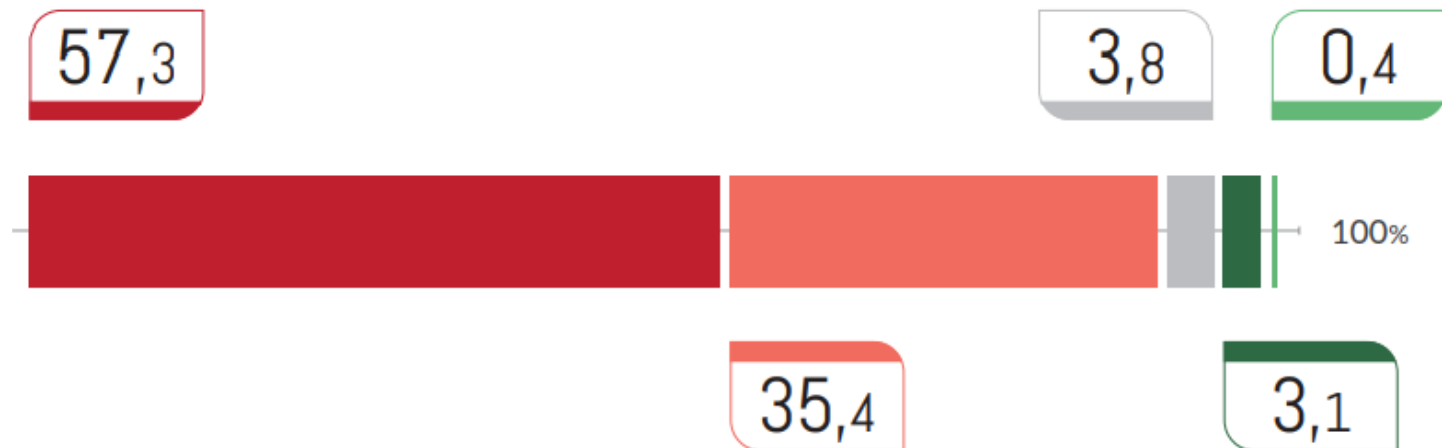
■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso | ■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente



## Aspectos estratégicos

Avaliar a participação no mercado de caminhões simplesmente com base em vendas unitárias é um método que será revisto nos próximos anos no Brasil, passando a englobar outros indicadores que melhor representem os serviços que serão ofertados pelas montadoras. (pergunta para indústria, em %)

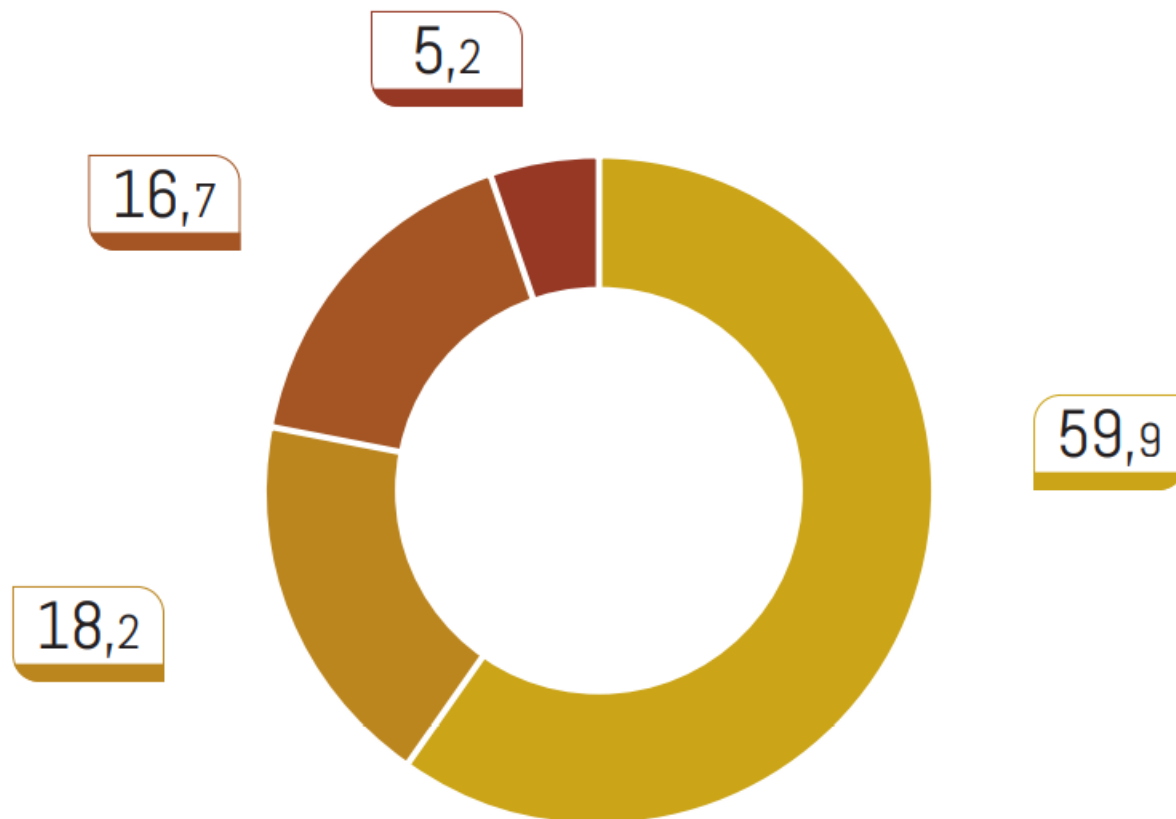
■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso | ■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente



## Aspectos estratégicos

Considerando a evolução tecnológica e novos modelos de negócio, o papel das concessionárias na intermediação da relação entre clientes e fabricantes: (pergunta para a indústria, em %)

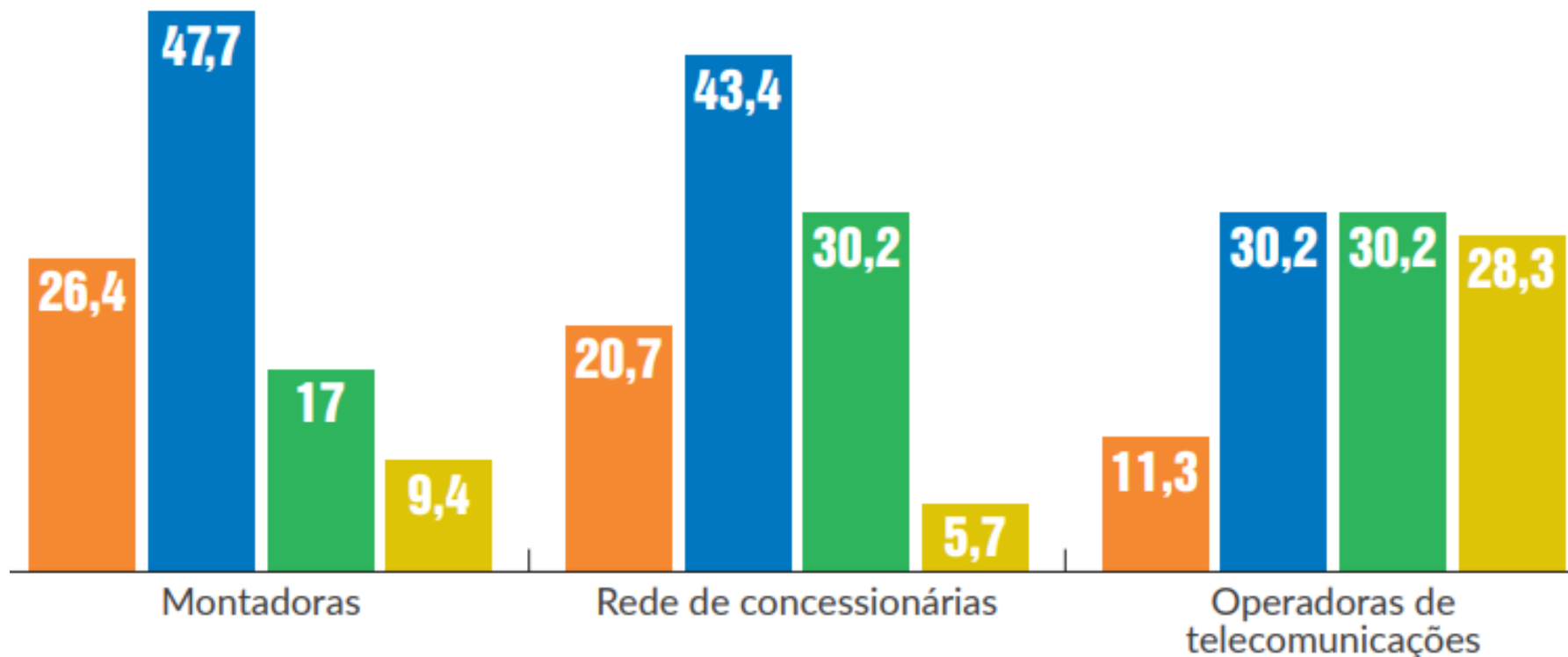
■ Deve ganhar ainda mais importância | ■ Deve perder importância | ■ Depende de outros fatores não citados | ■ Não deve sofrer nenhuma alteração



### Relacionamento com clientes

Até que ponto você acha que as entidades abaixo compreendem suas necessidades e preferências enquanto consumidor? (pergunta para clientes, em %)

- Compreensão total de minhas necessidades e preferências
- Alguma compreensão de minhas necessidades e preferências
- Compreensão limitada de minhas necessidades e preferências
- Nenhuma compreensão de minhas necessidades e preferências

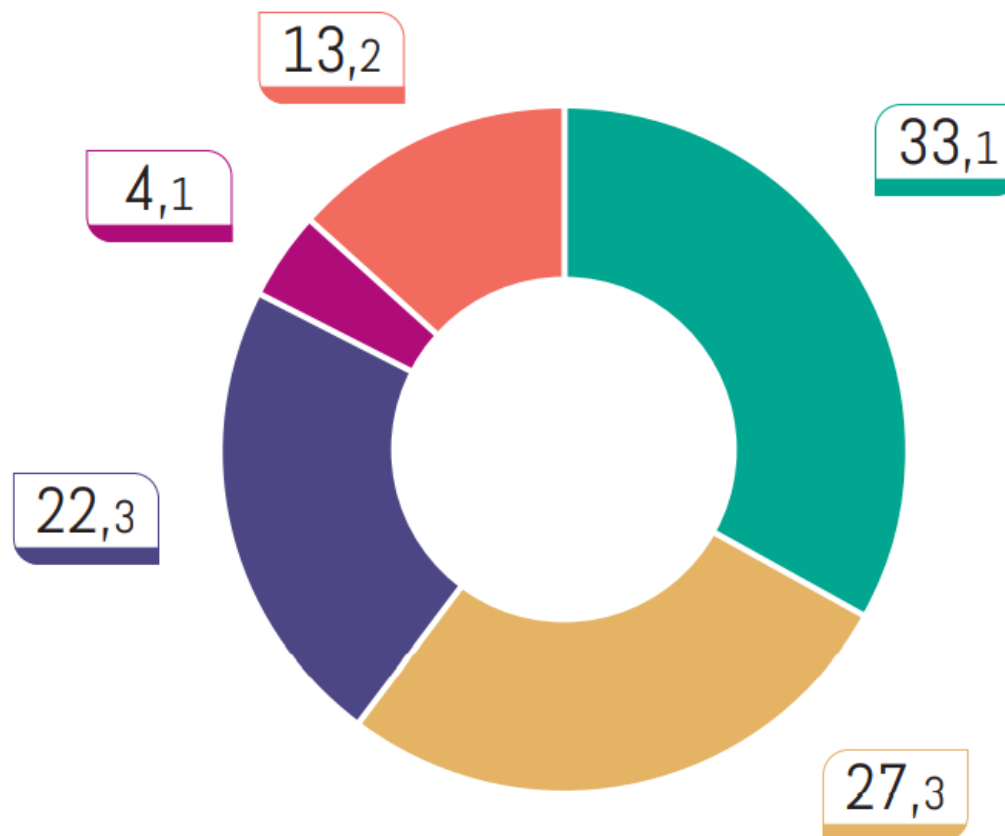


## **Matriz energética**

## Matriz energética

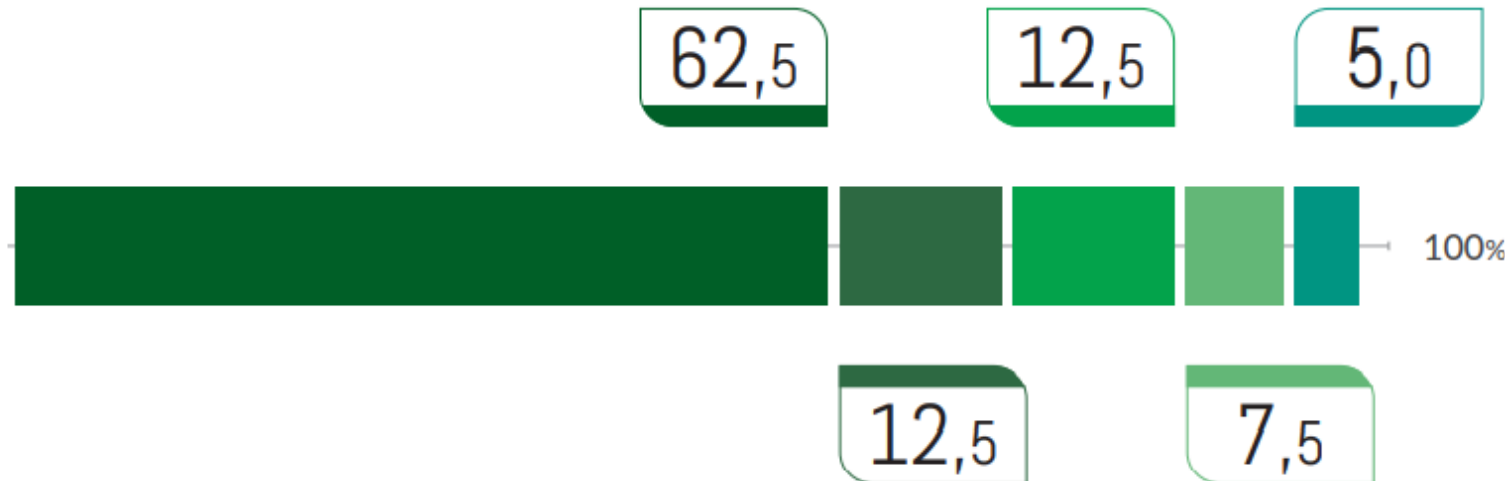
Pretendo comprar um caminhão (ou caminhões) novo(s): (pergunta para clientes, em %)

■ Não pretendo comprar nos próximos 4 anos | ■ Este ano | ■ Nos próximos 2 anos | ■ Nos próximos 3 anos | ■ Nos próximos 4 anos



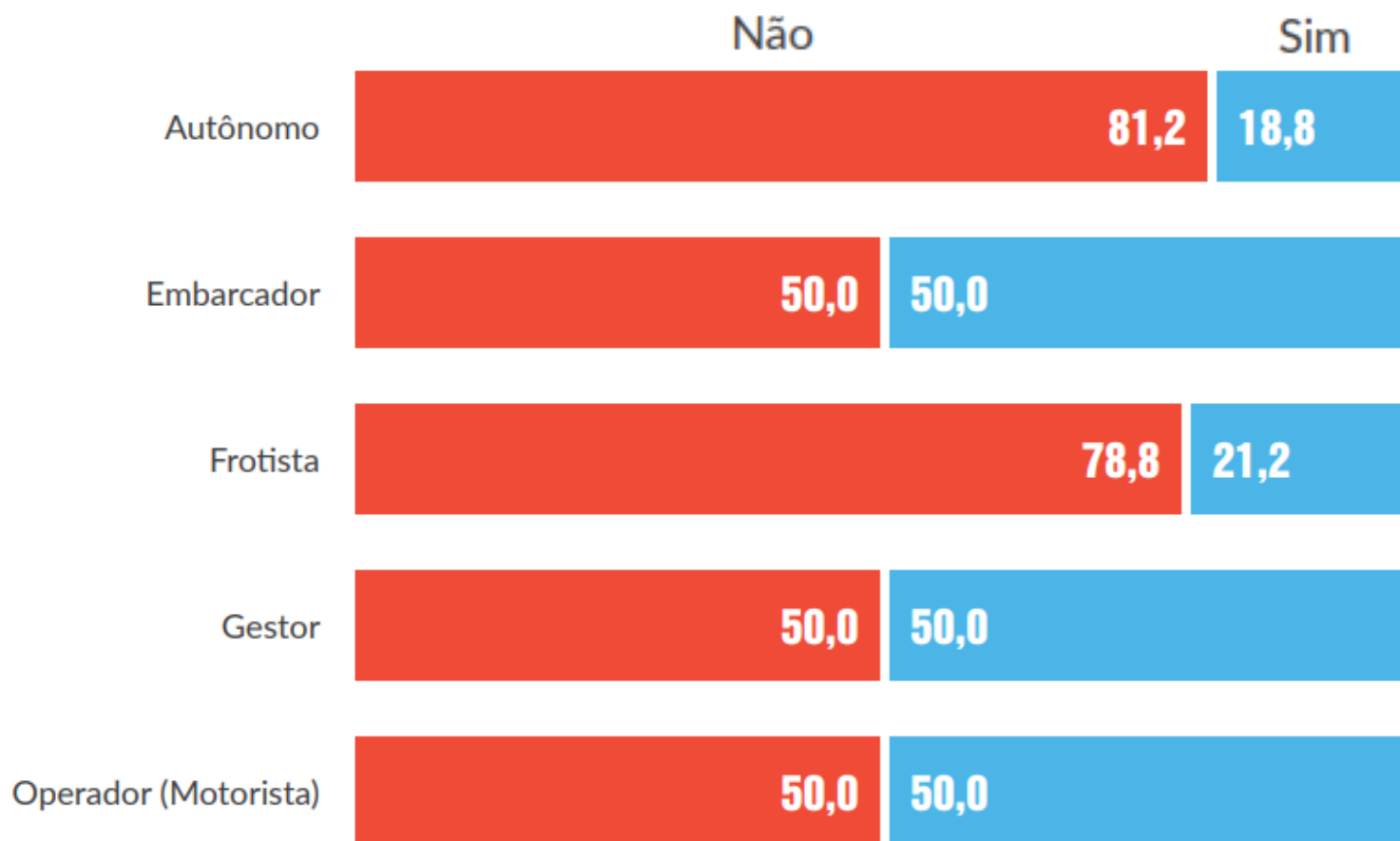
Quem não pretende comprar nos próximos 4 anos?  
(apenas quem não respondeu que vai comprar, em %)

■ Autônomo | ■ Operador (Motorista) | ■ Gestor | ■ Frotista | ■ Embarcador





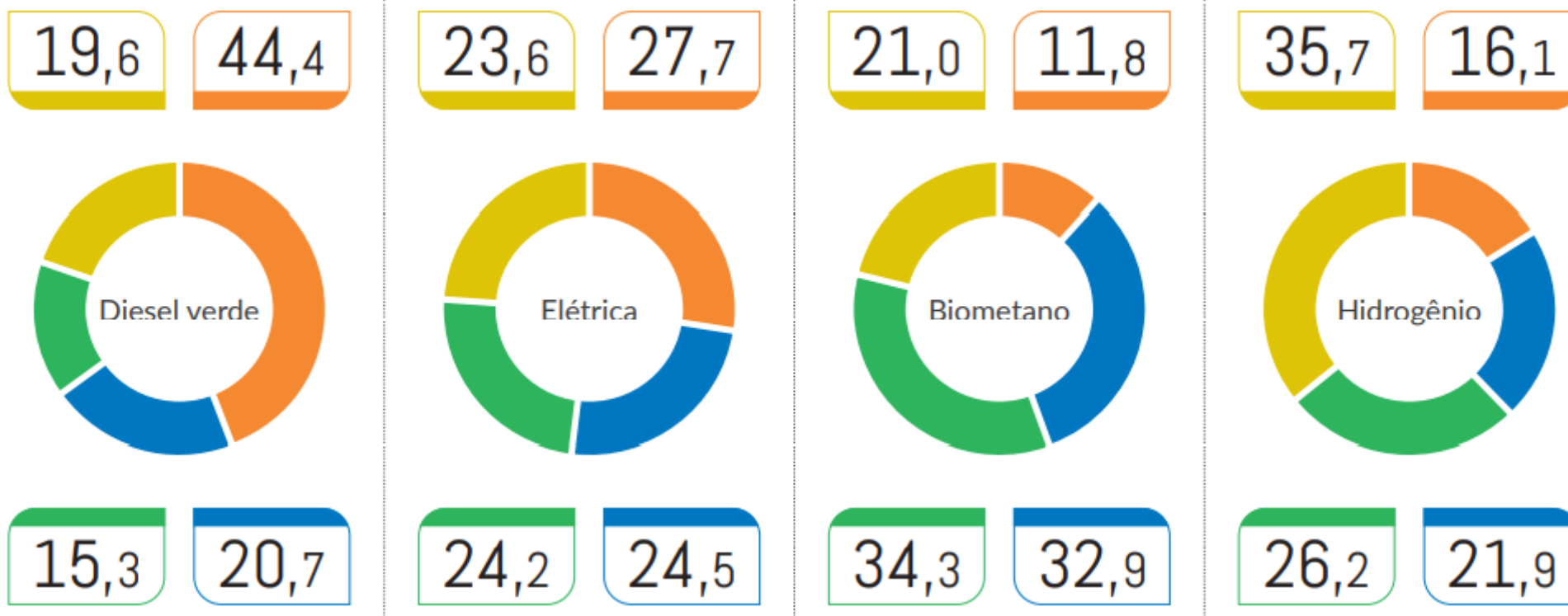
Este(s) caminhão (caminhões) será (serão) movido(s) a propulsão limpa alternativa, diferente do diesel?  
(clientes que responderam sim na questão anterior, em %)



Matriz energética

Quais seriam as fontes energéticas renováveis mais favoráveis para a realidade brasileira?  
(apenas para a indústria, ordenado por prioridades, em %)

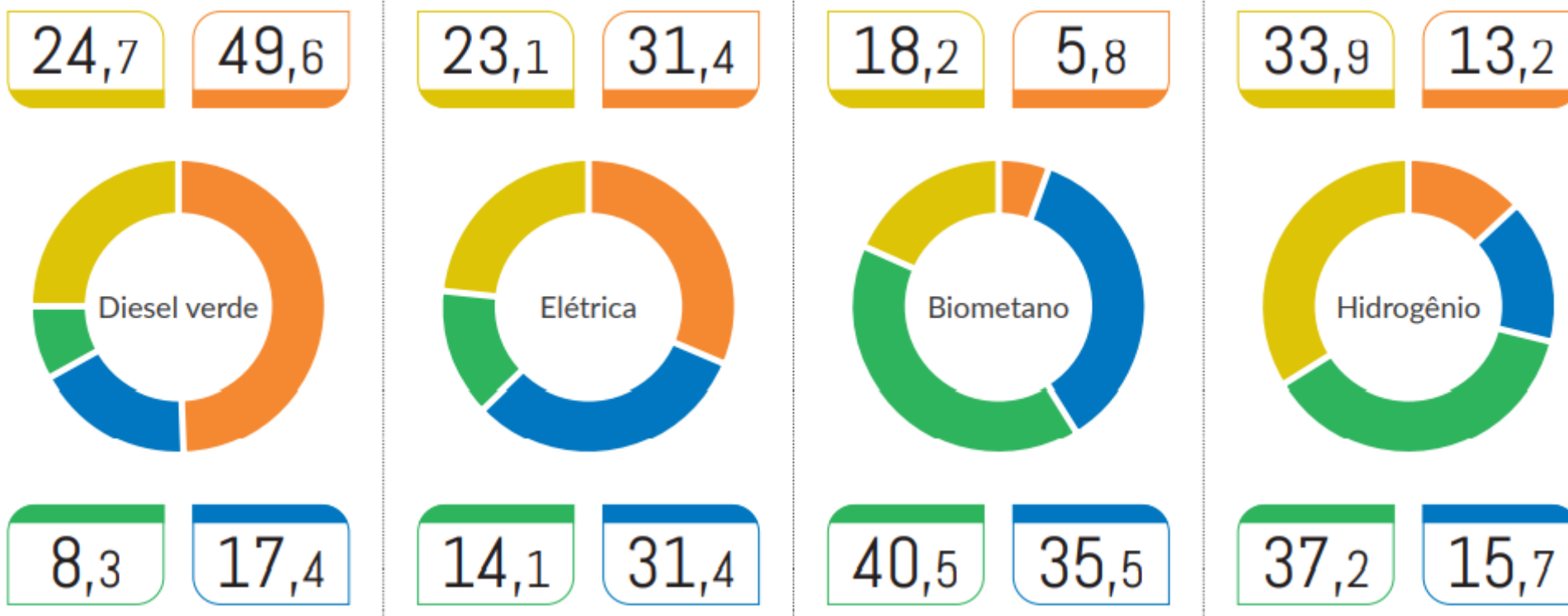
1ª Opção | 2ª Opção | 3ª Opção | 4ª Opção



Matriz energética

Quais seriam as fontes energéticas renováveis mais favoráveis para a realidade brasileira?  
(apenas para clientes, ordenado por prioridades, em %)

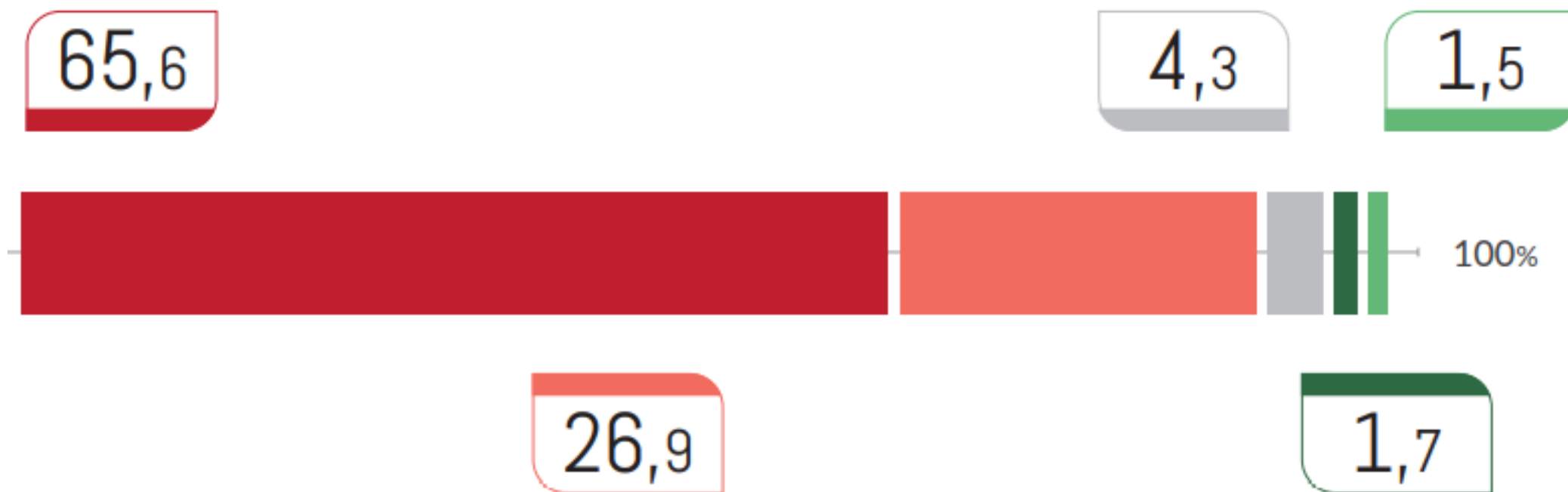
1ª Opção | 2ª Opção | 3ª Opção | 4ª Opção



## Matriz energética

O governo brasileiro deve criar um programa de incentivos para quem investir em caminhões com propulsão limpa. (pergunta para a indústria e os clientes, em %)

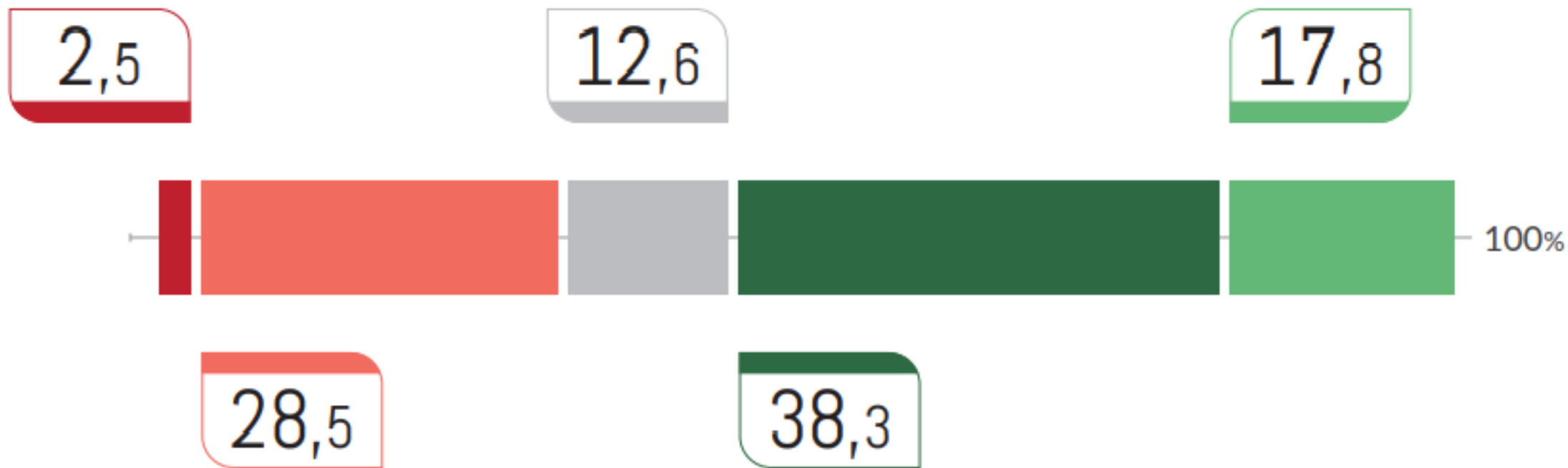
■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso | ■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente



### Matriz energética

Os clientes estarão dispostos a absorver um custo mais elevado de abastecimento para beneficiar a sociedade em termos ambientais. (pergunta para a indústria, em %)

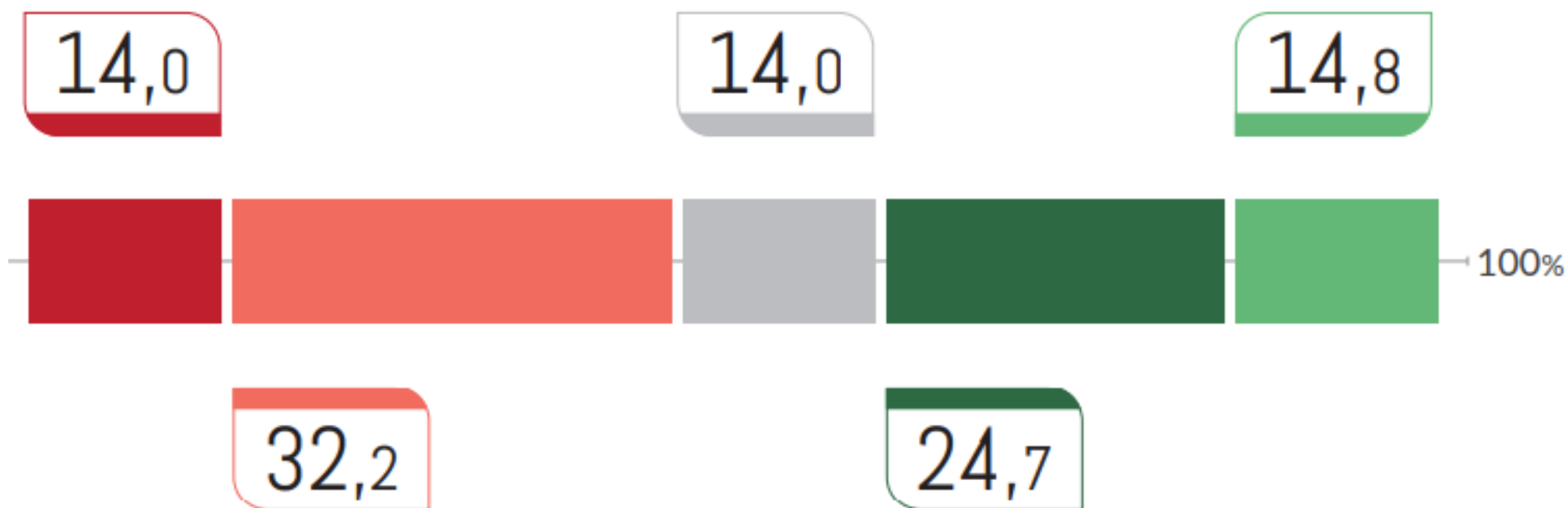
■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso | ■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente



## Matriz energética

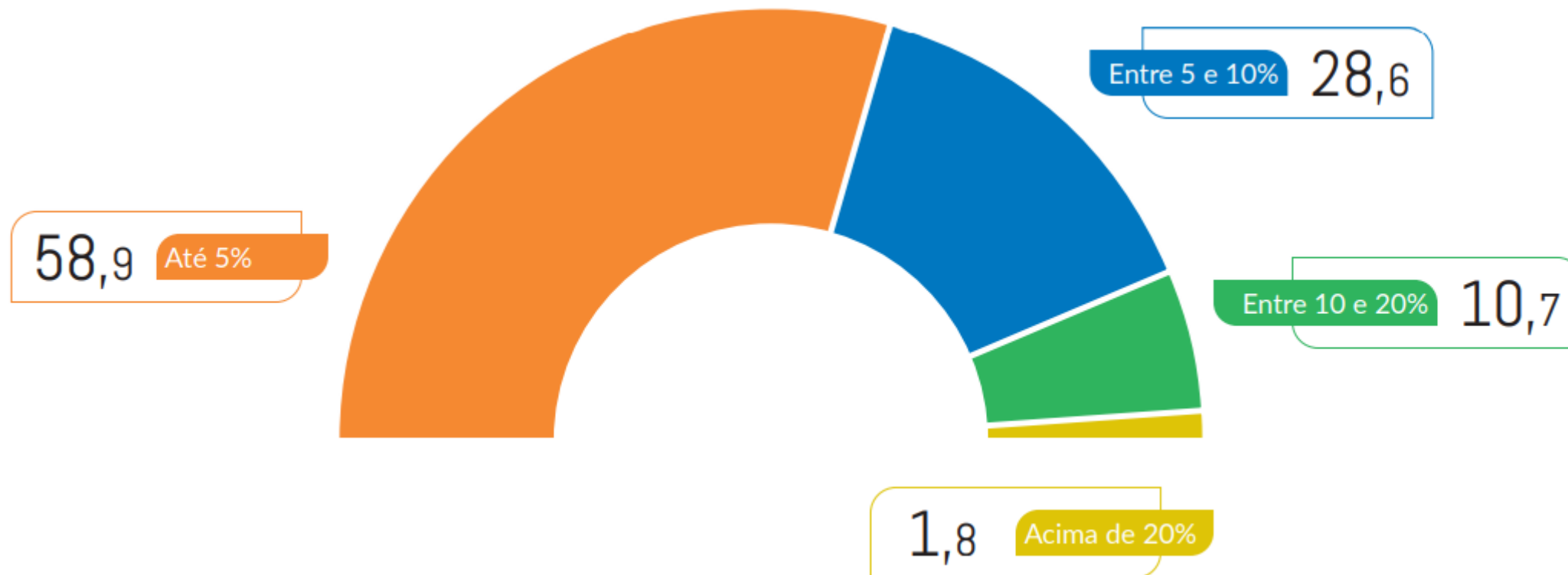
Estou disposto a absorver um custo mais elevado de abastecimento para beneficiar a sociedade em termos ambientais. (pergunta para clientes, em %)

■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso | ■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente



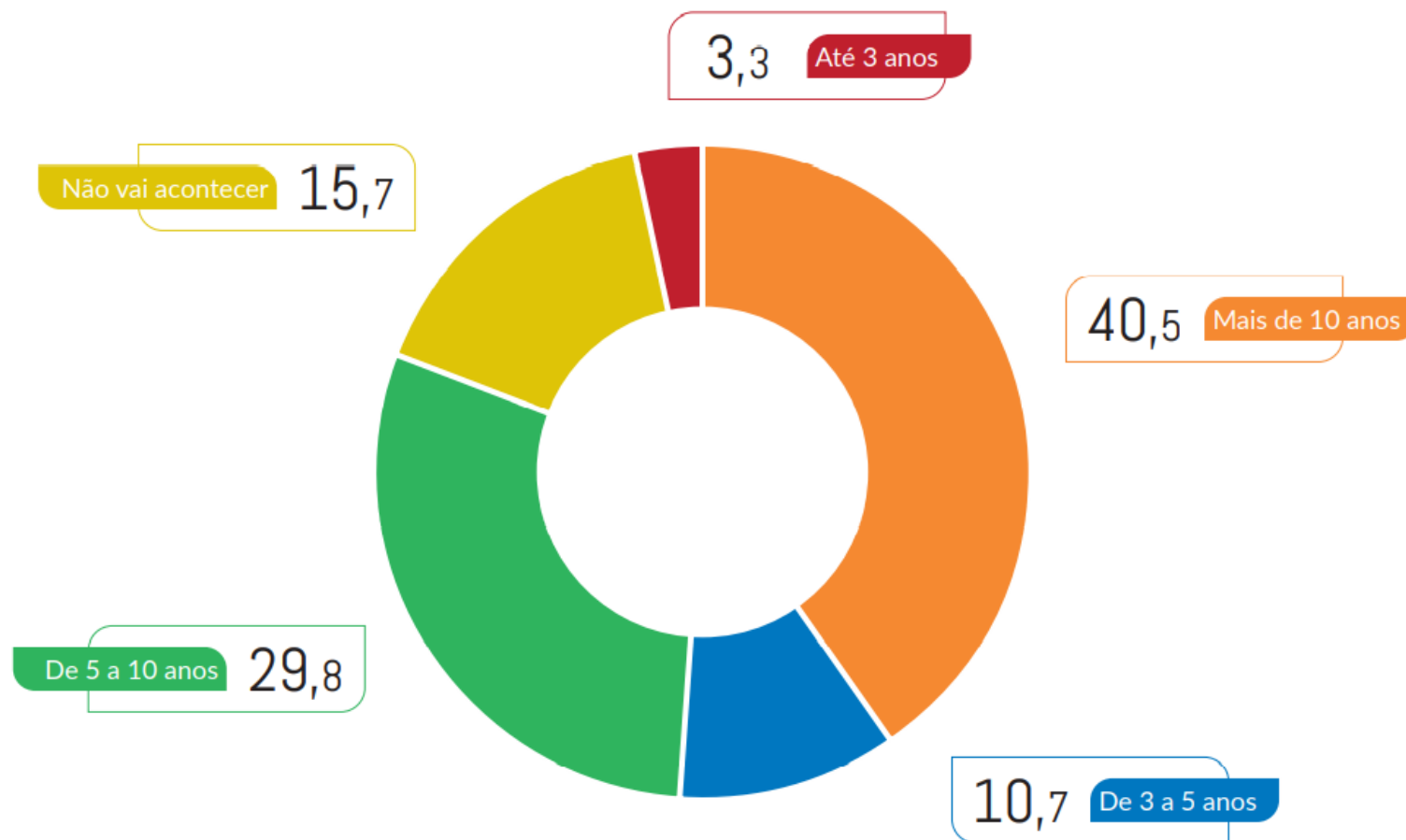
### Matriz energética

Quantos % a mais do seu custo com abastecimento você estará disposto a pagar para diminuir suas emissões de carbono? (pergunta para clientes, em %)



## Matriz energética

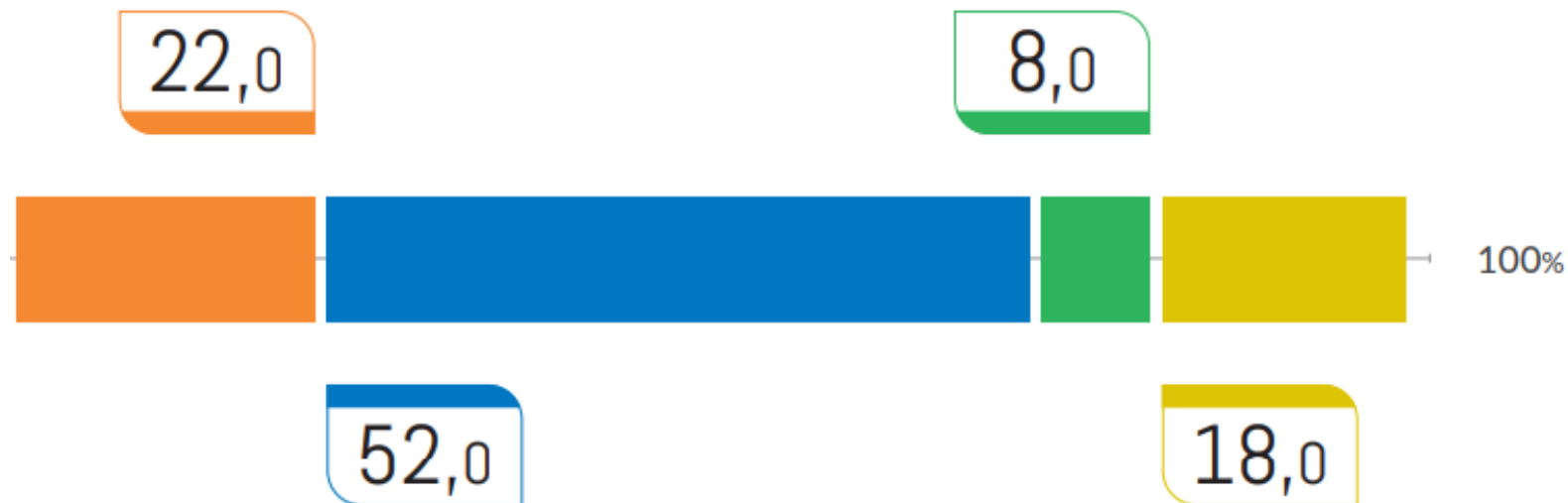
Em qual horizonte você acredita que veículos de propulsão limpa terão preços similares a veículos movidos a diesel?(pergunta para clientes, em %)





Você acha que o mercado está disposto a investir em retrofit da frota? (pergunta para a indústria e cliente, em %)

- Sim, em toda frota, no longo prazo (acima 5 anos) | ■ Não, é preferível investir em caminhões novos
- Sim, em toda frota, no médio prazo (até 5 anos) | ■ Sim, para uma prova de conceito



### Matriz energética

Estimativas de mercado apontam que o retrofit custará cerca de 70% do valor de um caminhão novo. Você acredita que o mercado achará essa oferta seria atraente? (pergunta para a indústria e clientes, em %)

- Não, este investimento só fará sentido em um patamar abaixo de 50%
- Não, este investimento só fará sentido em um patamar entre 50% e 70%
- Sim, este nível de investimento fará sentido



## **Relacionamento com clientes**

Relacionamento com clientes

No momento de avaliar uma compra de caminhão, os clientes dão o seguinte nível de importância: (pergunta para a indústria, em %)

■ Muito importante | ■ Importante | ■ Neutro | ■ Pouco importante | ■ Sem importância

Custo completo da operação, incluindo manutenção, treinamento, seguro, gestão (em caso de frota), combustível, pneus e etc...



Custo de aquisição



Robustez, desempenho e custo de manutenção / Atendimento da marca, rede de concessionárias, agilidade na manutenção, peças de reposição disponíveis / Solução completa da concessionária (financiamento, manutenção, seguro, etc) / Valor de revenda / Tradição da marca...

Programas de formação de motoristas e segurança no trânsito



Relacionamento com clientes

No momento de avaliar uma compra de caminhão, os clientes dão o seguinte nível de importância: (pergunta para a indústria, em %)

■ Muito importante | ■ Importante | ■ Neutro | ■ Pouco importante | ■ Sem importância

Custo completo da operação, incluindo manutenção, treinamento, seguro, gestão (em caso de frota), combustível, pneus e etc...



Custo de aquisição



Robustez, desempenho e custo de manutenção / Atendimento da marca, rede de concessionárias, agilidade na manutenção, peças de reposição disponíveis / Solução completa da concessionária (financiamento, manutenção, seguro, etc) / Valor de revenda / Tradição da marca...

Programas de formação de motoristas e segurança no trânsito



## Relacionamento com clientes

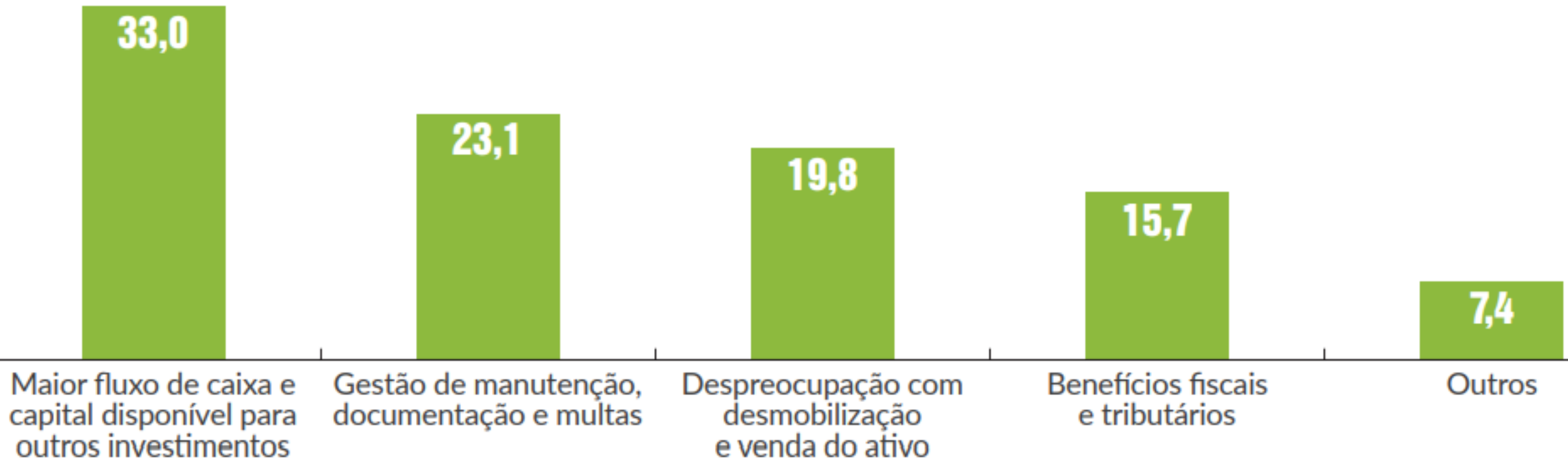
Você considera avaliar ofertas de locação de caminhões como alternativa à compra tradicional?  
(pergunta para clientes, em %)

■ Sim | ■ Indeciso | ■ Não



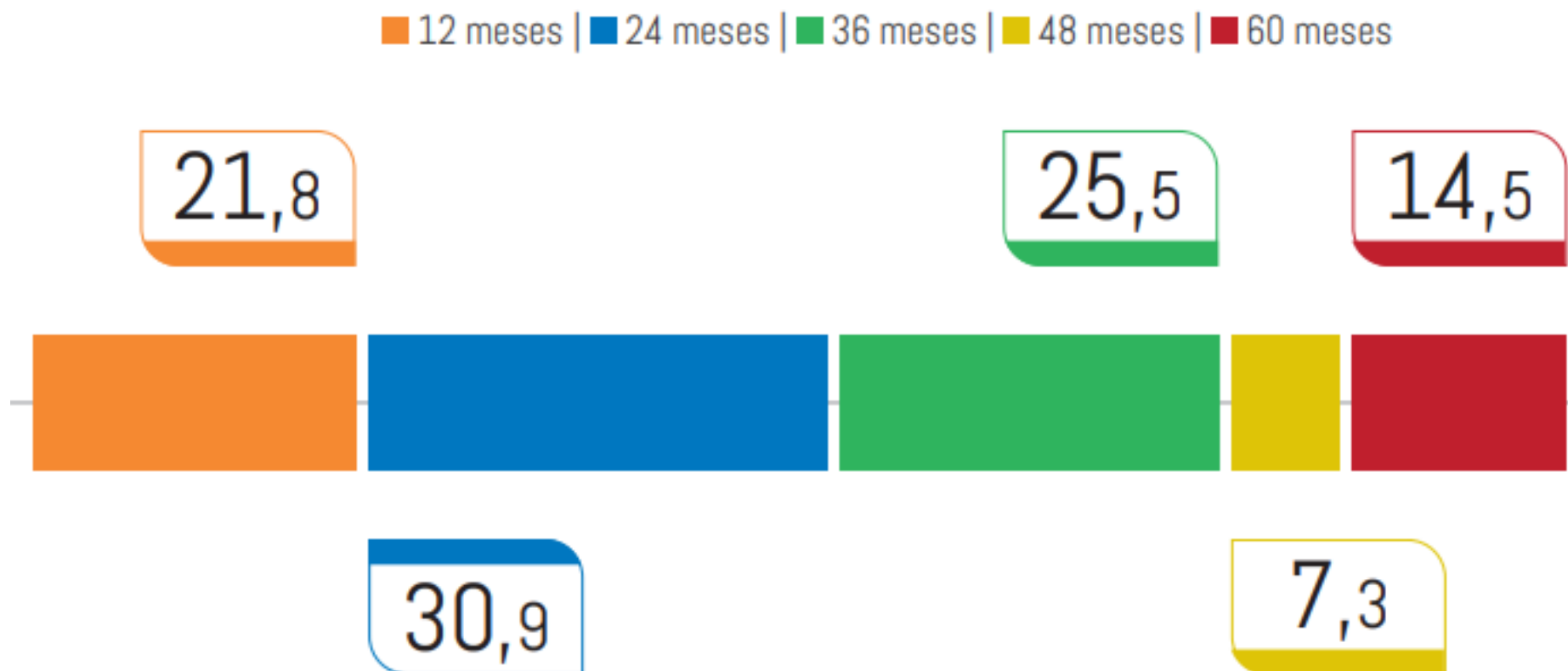
## Relacionamento com clientes

Quais dessas vantagens você considera como as mais importantes para a locação de um caminhão?  
(múltipla escolha, pergunta para clientes que responderam sim na questão anterior, em %)



## Relacionamento com clientes

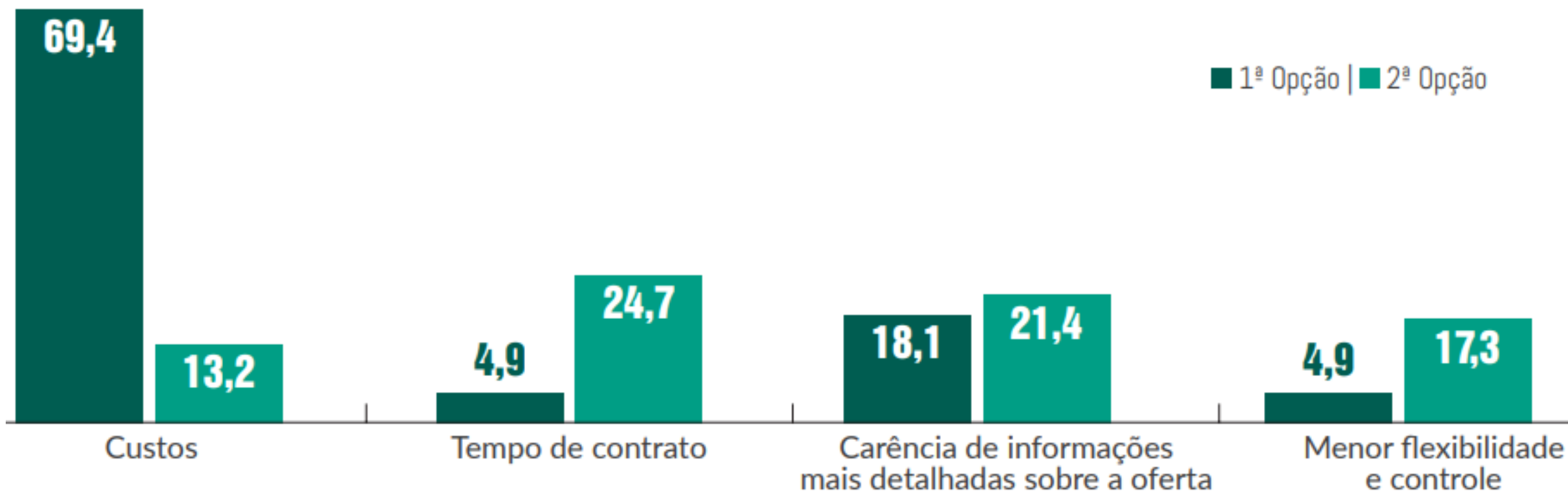
Quais dos prazos a seguir você considera como mais adequado para uma locação? (pergunta para clientes que responderam sim na página anterior, em %)





### Relacionamento com clientes

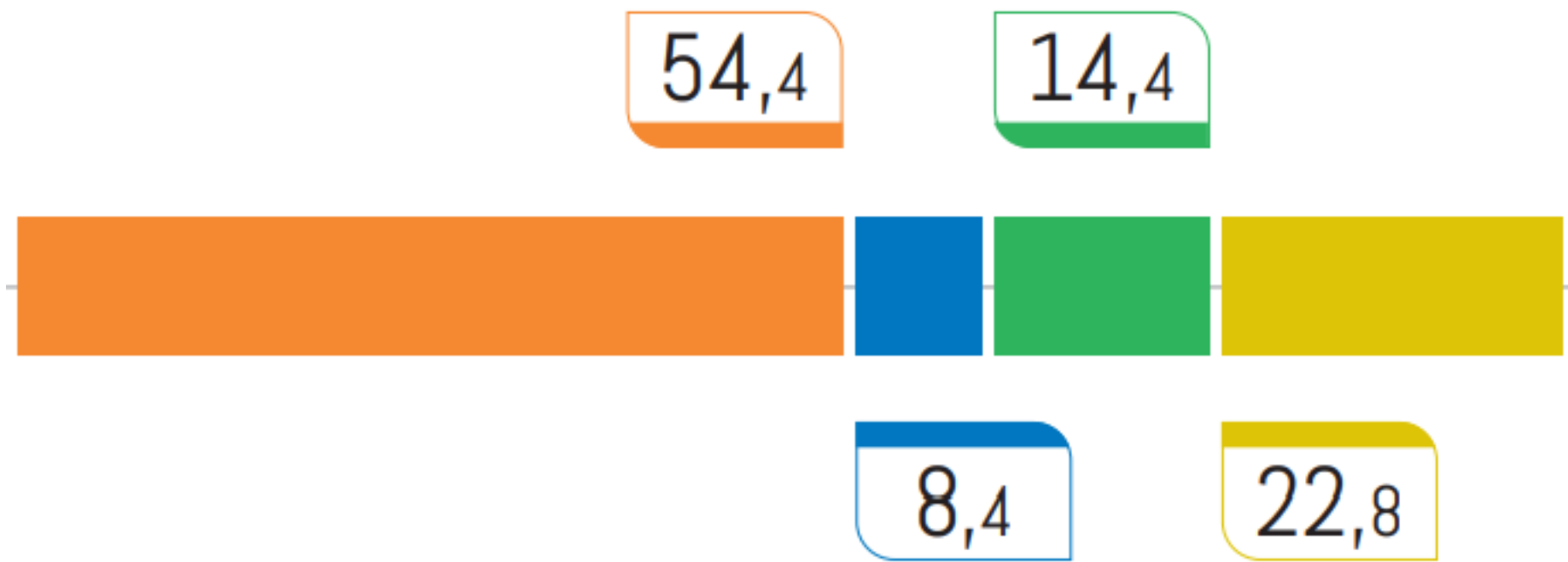
Quais as principais inseguranças em fazer a locação de caminhões? Selecione duas opções. (pergunta para clientes, em %)



## Relacionamento com clientes

Em relação a manutenção da frota, a preferência dos clientes: (pergunta para a indústria, em %)

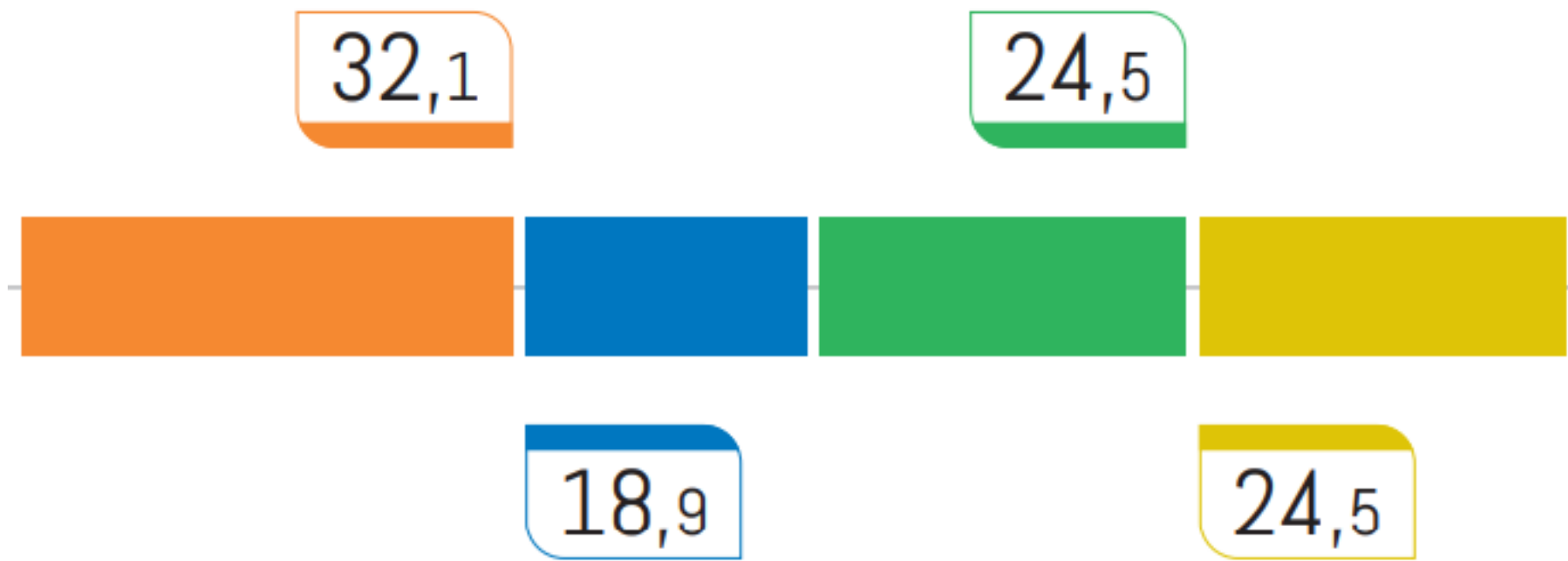
- Fazer serviços básicos e terceirizar serviços complexos | ■ Fazer sua própria manutenção (oficina própria)
- Terceirizar totalmente a manutenção e fazer conforme a necessidade | ■ Contratar um plano de manutenção das montadoras



## Relacionamento com clientes

Em relação a manutenção da frota, sua preferência é: (pergunta para clientes, em %)

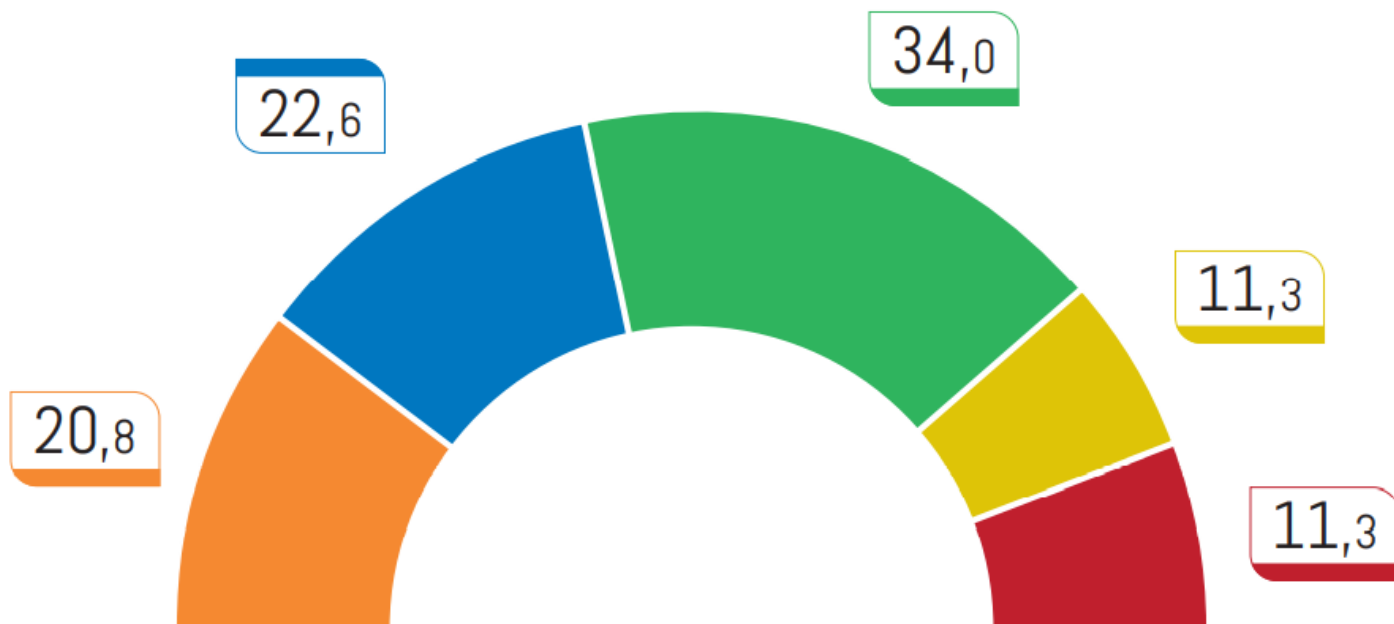
- Fazer serviços básicos e terceirizar serviços complexos | ■ Fazer sua própria manutenção (oficina própria)
- Terceirizar totalmente a manutenção e fazer conforme a necessidade | ■ Contratar um plano de manutenção das montadoras



### Relacionamento com clientes

Com o avanço da tecnologia de veículos autônomos, pretendo avaliar: (pergunta para clientes, em %)

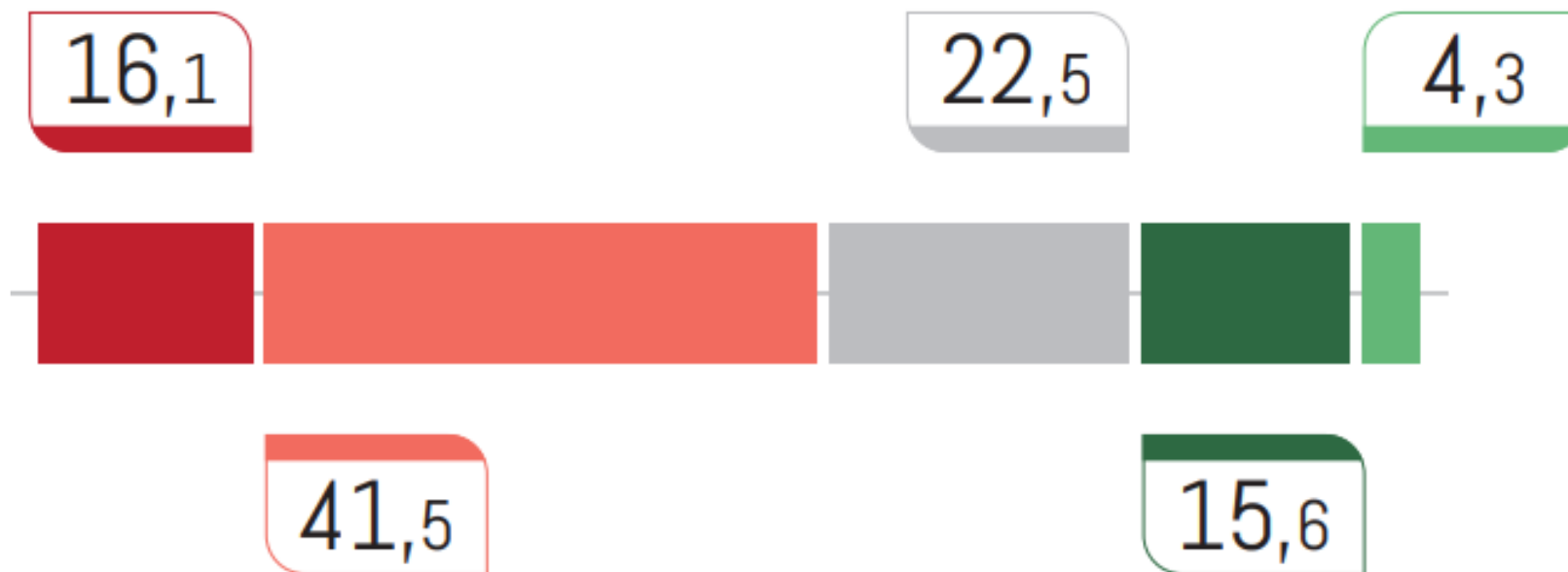
- Não encaixa no meu negócio, pois primo pela flexibilidade e dinamismo da operação
- Um projeto piloto para meu segmento de negócio, pois quero estar na vanguarda e agregar valor aos meus clientes
- Testar a tecnologia, entender os custos e avaliar se vale a pena depois de um determinado período
- Sou entusiasta de novas tecnologias e gostaria de colocar esta ideia em prática de maneira compartilhada com alguma montadora
- Em algumas aplicações do meu negócio pode ser uma alternativa, mas somente se entregar um menor custo da operação



### Relacionamento com clientes

Os clientes percebem que a chegada da telefonia 5G poderá proporcionar um aumento na lucratividade de suas operações.  
(pergunta para a indústria, em %)

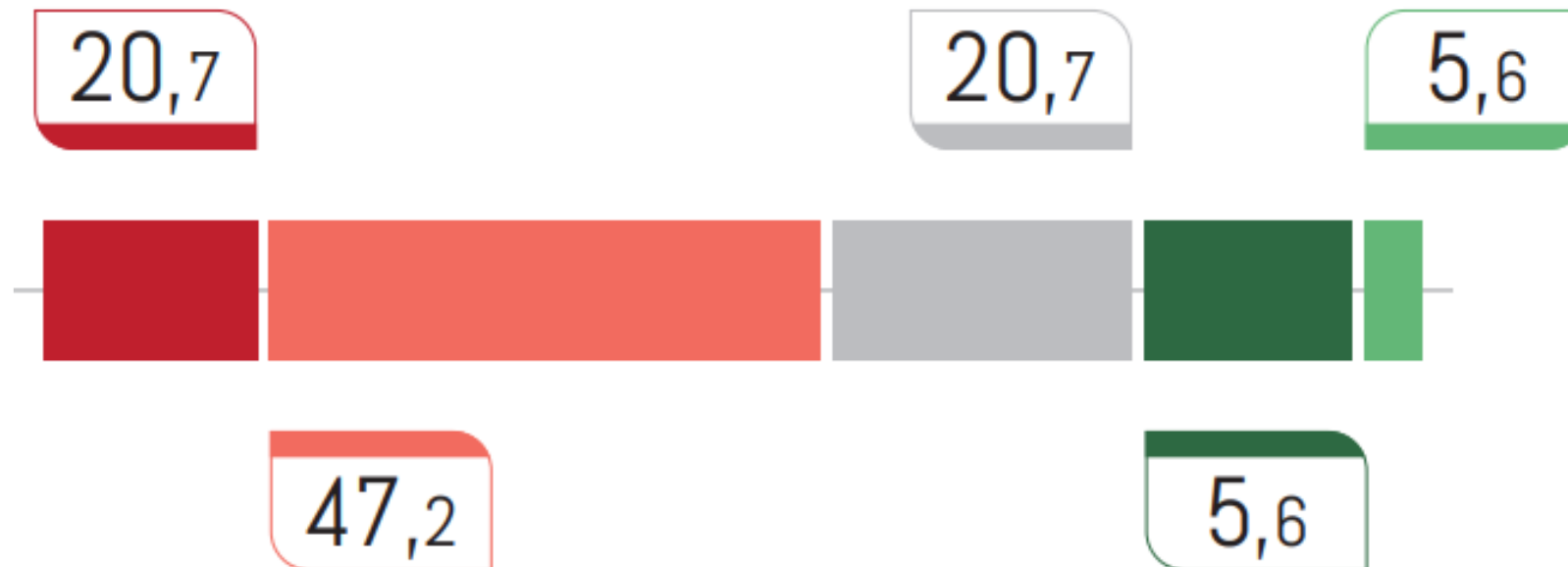
■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso  
■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente



### Relacionamento com clientes

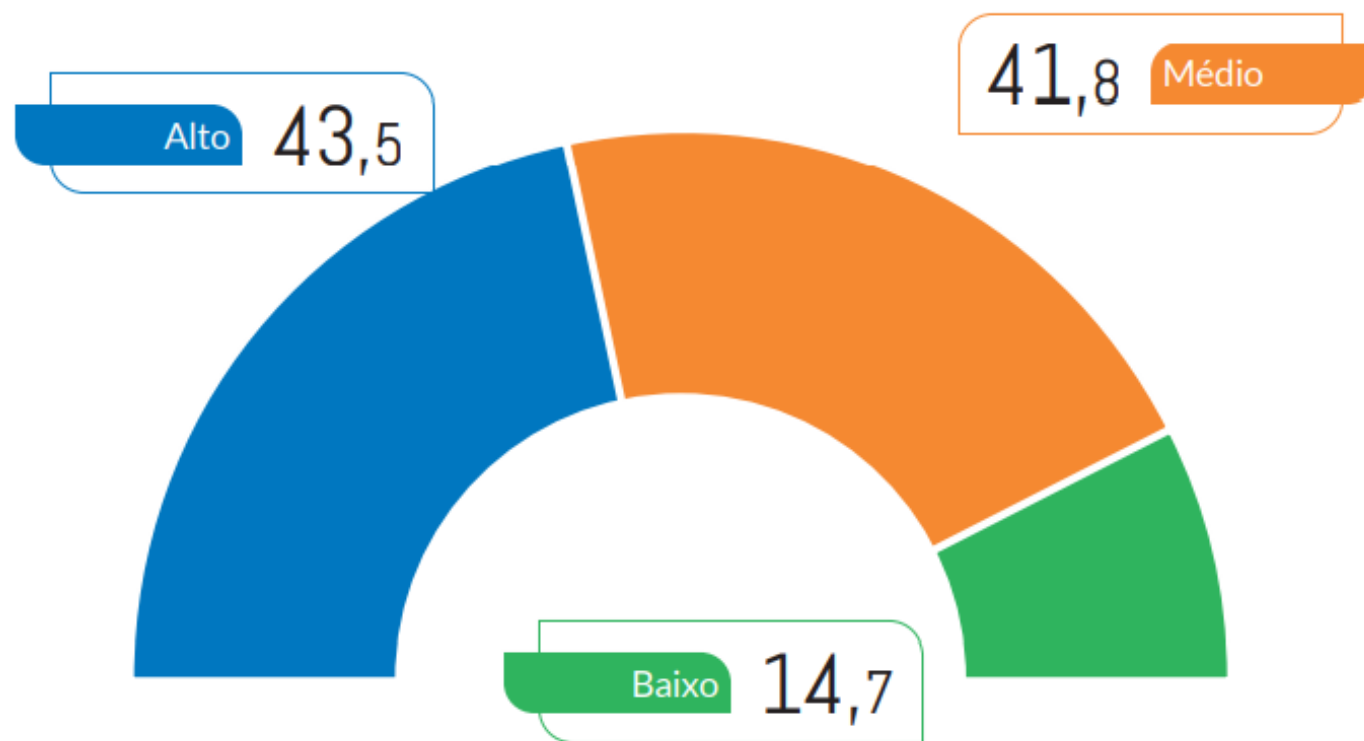
A chegada da telefonia 5G poderá proporcionar um aumento na lucratividade na minha operação. (pergunta para clientes, em %)

■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso  
■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente



## Relacionamento com clientes

Qual o grau de maturidade de sua organização sobre a importância dos princípios relacionados à agenda ESG\*? (pergunta para indústria e clientes, em %)



## Relacionamento com clientes

Vale a pena sua empresa suportar custos adicionais para atender princípios da agenda ESG, objetivando melhor posicionamento de mercado. (pergunta para a indústria e clientes, em %)

■ Concordo plenamente | ■ Concordo parcialmente | ■ Indeciso | ■ Discordo parcialmente | ■ Discordo plenamente







***Obrigado!***