

## Com a palavra

## Fabiano Todeschini

## Dipesul mantém investimentos após enchentes

Roberto Hunoff, de Caxias do Sul  
economia@jornaldocomercio.com.br

Com 310 funcionários e oito unidades, a Dipesul, concessionária Volvo para o Rio Grande do Sul, apurou receita de R\$ 1,6 bilhão no ano passado. Comandada por Fabiano Todeschini e Marcel Klauberg, a empresa tem programado investimentos de R\$ 23 milhões para a abertura de operação Passo Fundo, no redimensionamento da unidade de Caxias do Sul e de melhorias nas demais lojas. Com liderança no mercado de caminhões pesados e a segunda posição em semipesados, a concessionária tem planos de abrir mais duas operações no Estado. Todeschini informa que o momento é de avaliação sobre a localização das futuras lojas. Os investimentos, segundo o presidente, estão mantidos mesmo com os problemas causados pelas enchentes. A projeção inicial era de crescer entre 10% e 15% neste ano. No entanto, as enchentes, que danificaram toda a matriz localizada em Canoas, frustraram esta meta.

**Empresas & Negócios – Qual a avaliação da Dipesul sobre o atual mercado de caminhões no Rio Grande do Sul?**

Fabiano Todeschini – Tínhamos a expectativa de crescer entre 10% e 15% sobre o ano passado, que ficou abaixo de 2022 em função da antecipação de compras pela introdução, no início de 2023, da nova motorização Euro 6, que trouxe consigo um aumento nos preços dos veículos. Com as enchentes, a projeção não se sustenta e está difícil estimar o que acontecerá. A retração é grande no primeiro momento, mas o mercado começa a sinalizar uma retomada. Existe grande potencial para a reconstrução do Estado, principalmente para caminhões de construção civil, bem como para o transporte de calcário para repor as perdas do solo. O agronegócio segue como principal mercado, porque existe a necessidade de transportar para os portos o que está estocado nos silos, bem como

os demais produtos agrícolas. Deu uma parada no movimento, especialmente nos modelos 6x4, mais focados no agronegócio.

**E&N – A empresa sofreu danos com as enchentes?**

Todeschini – A matriz de Canoas ficou com dois metros de água. Conseguimos retirar todos os caminhões novos e usados, bem como a maioria do que estava para conserto. Não conseguimos retirar alguns de clientes que estavam com motor aberto. Perdemos equipamentos e todo o mobiliário do primeiro andar. Reformamos e reabrimos em 10 de maio. As outras sete casas não foram afetadas diretamente. Mas perdemos em receita, principalmente no pós-venda. Em maio, alcançamos 60% do normal em função dos problemas na operação em Canoas e nas demais em razão da queda do movimento. Também tivemos 30 funcionários com perdas das moradias, que estamos ajudando na reconstrução. Fizemos uma ação de arrecadação financeira e a matriz da Suécia também participou, destinando inclusive recursos para a sociedade.

**E&N – O que está sendo necessário para que a situação se normalize mais rapidamente?**

Todeschini – Dependemos de algumas ações dos governos. O Estado anunciou decreto de redução do ICMS para a compra de caminhões por quem foi afetado, mas ainda existem muitas dúvidas, que precisam ser esclarecidas. Também tem o Finame emergencial, mas igualmente sem uma definição clara. Com estas indefinições, o cliente fica inseguro, espera e não compra. Precisamos de mais agilidade por parte das autoridades. Também é preciso apoio para todas as transportadoras, não apenas para quem teve a matriz atingida. Todas sofreram paralisação dos embarques, com queda de receita. Governos precisam entender que todo o setor deve ser ajudado.

**E&N – Qual é o market share da marca Volvo no Estado?**

Todeschini – Com 26% de participação, fomos líderes nos



Para o executivo, momento é de avaliação sobre a localização de futuras lojas em função das cheias no Estado

últimos dois anos no mercado de caminhões pesados, que atende principalmente o agronegócio. No segmento de semipesados, temos a segunda posição do ranking, com 24% do mercado. Aqui se destacam a construção civil e a indústria de mineração. Das vendas totais, 30% são para grandes clientes, com frotas acima de 200 caminhões; 40% são o que chamamos de frota, com 20 a 100 unidades; e os demais são autônomos, com um a dois veículos. Atualmente, o Estado tem participação de 9% no total nacional vendido pela Volvo.

**E&N – Como tem se comportado o mercado de caminhões usados?**

Todeschini – É um segmento importante. No ano passado, vendemos 320 unidades, algo como 22% do total de novos, que superou a casa de 1,6 mil caminhões. Pelo resultado, a Dipesul foi considerada concessionária destaque na Volvo. Esta dinâmica se dá, especialmente, pelo fato de o transportador renovar sua frota a cada dois, três anos, em decorrência da introdução de novas tecnologias e para evitar as manutenções críticas. Não buscamos veículos no mercado, todos são de clientes que colocam o usado no negócio para a compra de novos. Por isso, temos o controle das manutenções feitas, o que é importante na revenda. A maior parte dos clientes deste produto é de autônomos.

**E&N – E o mercado de locação?**

Todeschini – Já locamos 200 caminhões no Rio Grande do Sul. Basicamente para clientes que fecharam contratos específicos de

longo prazo. Os negócios têm sido interessantes. Inclusive, a Dipesul foi a primeira no País a locar caminhões elétricos. As cinco unidades, já homologadas pelo Ministério do Transporte para circular, foram locadas pela Reiter Log, que as usará em clientes diferentes para um período de testes.

**E&N – Qual sua opinião sobre os elétricos?**

Todeschini – Existe uma demanda de experimentação para conhecer, entender e desmistificar a tecnologia. O custo de aquisição ainda é bem superior ao do veículo movido a diesel. Empresas com compromissos ambientais, para atender embarcadores com este perfil, começam a testar. São veículos para rotas mais curtas, de 300 km, mas é um mercado que vai crescer, passado o período de experimentação, que deve perdurar por dois a três anos.

**E&N – Como vislumbra o mercado de veículos elétricos?**

Todeschini – O maior salto ocorreu quando avançamos do Euro 3 para o Euro 5, com a redução expressiva de emissões de gases poluentes, como CO2 e particulados. Com o Euro 6, a emissão já é ínfima. Acredito que a tendência futura é de elétricos e, mais adiante, da célula de hidrogênio, bem como do diesel verde. Com as novas tecnologias tem-se a impressão que as atuais deixarão de existir. Não é assim, as transportadoras não farão absurdos se jogando em uma tecnologia, sem analisar os custos. O futuro não será apenas de uma ou outra tecnologia. Haverá oportunidades para aplicação dos

diferentes combustíveis, tomando como referência as características de cada mercado e o custo para cada operação.

**E&N – Tens uma visão geral do mercado nacional em função do seu trabalho como diretor da Volvo. Como inseres o transportador gaúcho neste cenário?**

Todeschini – O Rio Grande do Sul tem muitas empresas que compram aqui, mas operam nacionalmente, o Estado é um celeiro de transportadores. É o estado que mais usa a sua frota em outras regiões. São como os produtores agrícolas que migraram e consolidaram a atividade nestes estados. Pela experiência no transporte, é um cliente exigente, especialmente com a durabilidade do veículo.

**E&N – A Dipesul também atua no mercado de ônibus. Qual é a situação deste segmento?**

Todeschini – O mercado de ônibus se concentra em número reduzido de clientes, que compraram pouco nos últimos anos. Agora estão pegando ânimo, pois o transporte de passageiros foi o que mais sofreu durante a pandemia. Em 2023, com 27 unidades entregues, a marca foi líder no segmento de rodoviários no Estado, mas são vendas de pequenos lotes. Para 2024, isto deve mudar com o retorno dos grandes compradores. No segmento urbano, temos dificuldades, pois o produto Volvo é focado para operações mais estruturadas, como as existentes em Curitiba, por exemplo. No Rio Grande do Sul, isto ainda não existe. Esperamos que se torne realidade no futuro.