

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

2017



MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

Uma história de vitórias e conquistas

O setor automotivo representa cerca de 23% do Produto Interno Bruto Brasileiro, segundo estimativa do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. A cadeia que envolve o produto final automóvel é gigantesca. Somente a indústria de autopeças emprega mais de 162 mil trabalhadores, de acordo com o Sindipeças. Números e índices à parte, ninguém questiona a importância e a força deste universo para a economia nacional. São milhões de empregos gerados e bilhões de reais movimentados a cada ano em toda essa virtuosa cadeia.

Quando refletimos acerca de tamanha magnitude raramente nos remetemos às modestas origens do automóvel e seus desdobramentos em nosso país. Voltando atenções especificamente para o aftermarket, associar os gigantes globais que hoje disputam cada pedacinho do mercado às manufaturas de fundo de quintal que empiricamente desenvolveram rudimentares soluções e tecnologias para manter em funcionamento uma então ainda incipiente frota é um exercício de pura nostalgia.

Trata-se, afinal, de uma história de empreendedorismo marcada por desafios, obstáculos e lutas que resultaram em incontáveis conquistas.

Muitas delas são revividas anualmente durante a cerimônia que anuncia os vencedores da pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças. Ao longo de 21 anos de realização consecutiva, o estudo vem sendo capaz de reunir informações relevantes e consistentes, que retratam de maneira fiel as últimas duas décadas de evolução do mercado brasileiro de reposição.

Em 2016, revisitamos esta trajetória trazendo de volta momentos inesquecíveis que marcaram a pesquisa. Agora, ampliamos o alcance de nossas memórias e prestamos homenagem a todo um setor que, no transcorrer de mais de um século, vem cumprindo extraordinário papel social para os brasileiros, movimentando a economia e gerando empregos.

Neste Guia Maiores e Melhores recordamos passagens que narram mais do que histórias empresarias, mas histórias de gente, histórias de vidas, histórias que nos devolvem momentos que autenticam o valor do esforço para que chegássemos até aqui. E, acima de tudo, uma história que nos orgulha e que a cada dia vê escrita uma nova página de vitórias e evoluções. Um século de história do setor automotivo lhe aguarda. Boa e fascinante viagem no tempo.

Claudio Milan



Guia Maiores e Melhores
Ano 14 . 2017

Publisher
Ricardo Carvalho Cruz

Diretor geral
Claudio Milan

Diretor comercial e de relações com o mercado
Paulo Roberto de Oliveira

Redação
Lucas Torres

Arte
Izabela Roveri Cruz

Publicidade
comercial@novomeio.com.br
Paulo Roberto de Oliveira

Marketing
marketing@novomeio.com.br
Monique Domingues
Auxiliar de pesquisa
Núbia Mical e
Ruth Faraga

Impressão
Nywgraf

Os anúncios aqui publicados são de responsabilidade exclusiva dos anunciantes, inclusive com relação à qualidade e veracidade. As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores.

Jornalista responsável
Claudio Milan
(MTb 22.834)

www.novomeio.com.br



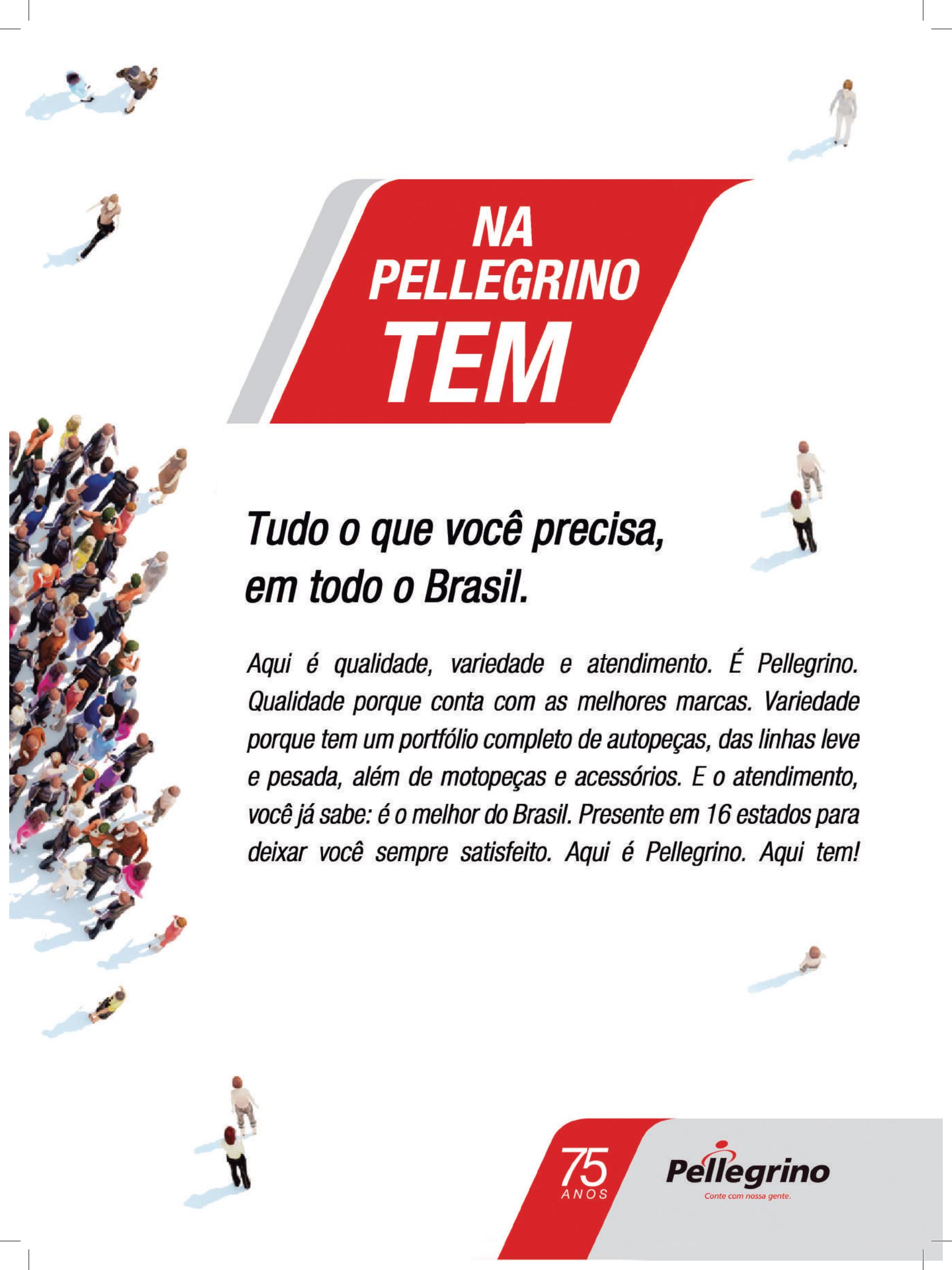
Acesse e confira as novidades:

www.pellegrino.com.br

[f](#) Pellegrino distribuidora

[@](#)pellegrino_ltda

[canalpellegrino](#)



**NA
PELLEGRINO
TEM**

***Tudo o que você precisa,
em todo o Brasil.***

Aqui é qualidade, variedade e atendimento. É Pellegrino. Qualidade porque conta com as melhores marcas. Variedade porque tem um portfólio completo de autopeças, das linhas leve e pesada, além de motopeças e acessórios. E o atendimento, você já sabe: é o melhor do Brasil. Presente em 16 estados para deixar você sempre satisfeito. Aqui é Pellegrino. Aqui tem!

75
ANOS

Pellegrino

Conte com nossa gente.

Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças 2017

Conheça os vencedores da 21ª edição da pesquisa segundo a avaliação dos 500 varejistas entrevistados em todo o Brasil

A Editora Novo Meio apresenta os resultados da pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças 2017. Pela 21ª vez consecutiva, os varejistas de autopeças de todo o Brasil avaliaram o portfólio de produtos e a qualidade dos serviços oferecidos por seus principais fornecedores. O trabalho foi realizado pela primeira vez em 1996.

A partir de 2012 a pesquisa passou a contar, em sua segunda fase – relativa aos quesitos de análise de desempenho empresarial – com a contribuição da Ipsos, uma das três maiores empresas de pesquisa do mundo e líder no Brasil em estudos para o setor automotivo. O instituto desenvolveu uma nova metodologia para o trabalho e, desde então, é responsável pela tabulação dos resultados da segunda fase.

PRIMEIRA FASE ANALISA PORTFÓLIO DE PRODUTOS

Com a chegada da Ipsos, a pesquisa passou a ser dividida em duas etapas. Na primeira, os varejistas entrevistados em todo o Brasil avaliam seus parceiros comerciais a partir de um questionário com perguntas que abrangem o portfólio de produtos dos fornecedores destas lojas.

Em 2016, este questionário foi ampliado de 15 para 20 quesitos de avaliação, discriminando, a partir de então, sistemas e produtos.

O questionário respondido pelos 500 varejistas entrevistados em todo o Brasil para a realização da primeira fase do estudo foi o seguinte: “Qual é o melhor distribuidor no seguinte segmento de produto: Acessório? Amortecedor? Borracha? Correia? Embreagem? Ferragem? Filtro? Fixação? Pastilha? Peça importada? Rolamento? Vela de ignição? Qual é o melhor

distribuidor para os componentes dos seguintes sistemas: Arrefecimento? Câmbio e diferencial? Direção? Elétrico? Freios? Injeção eletrônica? Motor? Suspensão?

O vencedor em cada um desses 20 quesitos foi determinado pela soma simples de todos os votos obtidos pelas empresas citadas pelos varejistas. O distribuidor mais citado na soma total de votos foi considerado o vencedor da primeira fase da pesquisa.

SEGUNDA FASE DESTACA O DESEMPENHO EMPRESARIAL

As 12 empresas melhor colocadas na soma total dos votos da primeira fase foram pré-classificadas para a segunda etapa do estudo e dela participaram efetivamente aqueles distribuidores que têm representação nacional comprovada por filiais em, no mínimo, três regiões do Brasil, e que tenham se classificado entre os cinco primeiros em mais de três quesitos na primeira fase do estudo. Para efetivar a participação na consolidação final dos resultados, é preciso que a empresa também tenha tido representatividade de avaliações em pelo menos três regiões do Brasil na segunda fase, uma vez que o caráter da pesquisa é nacional.

Definidas as empresas, voltamos a conversar com os varejistas que responderam às 20 questões de avaliação pela segmentação por produtos. No caso da impossibilidade de participação de algum destes lojistas, outra loja na mesma cidade foi procurada para substituição. Desta vez, os proprietários ou responsáveis por compras foram convidados a atribuir, para cada um dos distribuidores finalistas, uma nota de 1 a 10 relativa a cada um dos 15 atributos concentrados em cinco grupos principais, conforme metodologia estabelecida pela Ipsos.

MAIORES & MELHORES

em distribuição de autopeças



Produto	Qualidades das marcas Somente marcas idôneas e reconhecidas
	Variedades das marcas Trabalha com diferentes marcas para um mesmo item
	Disponibilidade Tem os produtos em estoque
Comercial	Atendimento Cordialidade, resolução rápida e eficaz dos problemas
	Entrega Prazo e quantidade combinados
	Equipe de vendas Preparo técnico e capacidade de solucionar problemas
Relacionamento	Apoio técnico Informação técnica disponível
	Garantia Rapidez na resolução de problemas envolvendo garantia
	Suporte promocional Materiais promocionais e campanhas de incentivo às vendas
Imagem	Inovação Apresentação de novas soluções para o varejo
	Evolução Melhoria nos últimos 12 meses
	Admiração Sentimento de admiração
Importância	Frequência de compra Periodicidade de colocação de pedidos
	Parceria Proximidade de relacionamento
	Confiança Comprometimento nas relações comerciais

a contar também com a análise de regressão linear estabelecida pela Ipsos, que resulta em ponderação entre os cinco grupos de atributos para o cálculo das médias totais finais dos distribuidores. A variável dependente utilizada para este cálculo foi a média de satisfação geral com as distribuidoras.

Após a aplicação da metodologia de análise de regressão linear, as ponderações resultantes em 2017 foram as seguintes:

Atributos	%
Importância	34%
Comercial	18%
Imagem	18%
Produto	17%
Relacionamento	13%
Total	100%

OS VAREJOS ENTREVISTADOS

A pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças tem abrangência nacional. O estudo parte do número base de 500 varejos de componentes para veículos leves entrevistados em todo o Brasil, havendo a cada ano eventuais ajustes para que a cobertura atenda as exigências da metodologia. As entrevistas são realizadas com os proprietários ou profissionais responsáveis pelas compras das lojas. O número é extremamente representativo, considerando a estimativa da existência de cerca de 35 mil lojas com o perfil desejado em todo o Brasil.

As lojas que participaram da 21ª edição do estudo foram selecionadas por sorteio no mailing de leitores do jornal Novo Varejo, composto por cerca de 30 mil empresas. O número de entrevistas por estado foi proporcional à participação de cada unidade federativa na frota brasileira de veículos, estimada pelo IBGE. Dentro dos estados, as entrevistas foram realizadas nos municípios com 200 mil ou mais habitantes – com exceção do Rio de Janeiro, onde, devido à elevada concentração populacional na capital, o critério foi adequado a 300 mil habitantes. A divisão das entrevistas por município foi proporcional ao número de habitantes.

Nesta segunda etapa, os vencedores foram determinados a partir das médias das notas atribuídas pelos varejistas entrevistados.

Desde 2014, o cálculo final das médias dos vencedores passou

JUNTO COM VOCÊ SOMOS MAIORES E MELHORES.



roles.com.br
facebook.com/rolesconectar



AXIOS



COBREG



Controil

DAYCO



MAHLE



NAKATA



PHILIPS



Obrigado pelo reconhecimento e parceria.

Juntos somos Maiores e Melhores em:

- Amortecedor
- Suspensão
- Embreagem
- Vela de ignição
- Rolamento



JUNTOS FAZEMOS MELHOR

DRIVEWAY

Dyna

FAG FRAM

FRASLE

FREMAX

FREUDENBERG-NOK
TECNOLOGIA EM VEDAÇÃO

CORTECO
Divisão de Reparação

SPICER

TIMKEN

TRW

URBA

Valeo

VARGA

VDO

WIX

PRIMEIRA FASE

CLASSIFICAÇÃO PELA SOMA TOTAL DE VOTOS DOS QUESITOS QUE AVALIAM O PORTFÓLIO DE PRODUTOS

Colocação	Empresa	%	Colocação	Empresa	%	Colocação	Empresa	%
1º	REAL	6,10	5º	DPK	4,39	9º	JAHU	2,21
2º	PELLEGRINO	5,91	6º	COBRA	4,38	10º	FURACAO	2,19
3º	ROLES	5,06	7º	SK	4,30	11º	COMDIP	1,92
4º	SAMA	4,79	8º	AUTO NORTE	2,46	12º	EMBREPAR	1,79

OS MAIS VOTADOS EM CADA UM DOS QUESITOS QUE AVALIAM O PORTFÓLIO DE PRODUTOS

ACESSÓRIOS		
Colocação	Empresa	%
1º	CHG	9,58
2º	NEW KAR	6,98
3º	DPK	4,39

AMORTECEDOR		
Colocação	Empresa	%
1º	ROLES	11,77
2º	COBRA	8,78
3º	PELLEGRINO	8,58

ARREFECIMENTO		
Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	6,58
2º	DPK	5,38
2º	SK	5,38

BORRACHA		
Colocação	Empresa	%
1º	JAHU	31,13
2º	PELLEGRINO	3,99
3º	REAL	3,79

CÂMBIO E DIFERENCIAL		
Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	9,18
2º	SAMA	5,58
3º	COBRA	5,18

CORREIA		
Colocação	Empresa	%
1º	REAL	8,18
2º	DPK	6,98
3º	PELLEGRINO, SAMA E ROLEMAR	6,38

DIREÇÃO		
Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	10,97
2º	REAL	8,78
3º	SAMA	8,38

ELÉTRICO		
Colocação	Empresa	%
1º	FURACÃO	26,54
2º	ELETROPAR	6,98
3º	JAVALI	6,18

EMBREGEM		
Colocação	Empresa	%
1º	ROLES	11,37
2º	COBRA	9,58
2º	PELLEGRINO	9,58

FERRAGEM		
Colocação	Empresa	%
1º	UNIVERSAL	24,75
2º	DPS	2,79
2º	JAHU	2,79

FILTRO		
Colocação	Empresa	%
1º	DPK	7,18
2º	SK	6,78
3º	REAL	6,18

FIXAÇÃO		
Colocação	Empresa	%
1º	DEW PART'S	8,78
2º	G&B	5,18
3º	WURTH	4,79

FREIO		
Colocação	Empresa	%
1º	REAL	11,17
2º	PELLEGRINO	7,98
3º	DPK	7,78

INJEÇÃO ELETRÔNICA		
Colocação	Empresa	%
1º	FURACÃO	9,18
2º	REAL	7,38
3º	DPK	6,38

MOTOR		
Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	10,57
2º	SAMA	9,38
2º	REAL	9,38

PASTILHA		
Colocação	Empresa	%
1º	REAL	12,17
2º	PELLEGRINO	7,18
3º	SK	6,78

PEÇAS IMPORTADAS		
Colocação	Empresa	%
1º	ISAPA	9,98
2º	MOTORS IMPORTS	7,58
3º	REAL	4,19

ROLAMENTO		
Colocação	Empresa	%
1º	COBRA	27,74
2º	ROLES	10,57
3º	SK	10,37

SUSPENSÃO		
Colocação	Empresa	%
1º	SAMA	7,98
2º	PELLEGRINO	7,18
3º	ROLES	6,98

VELA DE IGNIÇÃO		
Colocação	Empresa	%
1º	COBRA	10,17
2º	ROLES	9,18
3º	REAL	6,18

SEGUNDA FASE

AVALIAÇÃO CONSOLIDADA - CLASSIFICAÇÃO SEGUNDO A MÉDIA FINAL PONDERADA DE TODAS AS NOTAS ATRIBUÍDAS PELO VAREJO

Colocação	Empresa	Média final
1º	ROLES	8,49
2º	REAL	8,47
3º	COBRA	8,27
4º	PELLEGRINO	8,26
5º	SAMA	8,24
6º	SK	8,12
7º	DPK	8,00

CLASSIFICAÇÃO PELA MÉDIA FINAL DAS NOTAS PARA OS ATRIBUTOS DE AVALIAÇÃO DOS SERVIÇOS, RELACIONAMENTO E IMAGEM DOS DISTRIBUIDORES – AS 5 MELHORES MÉDIAS

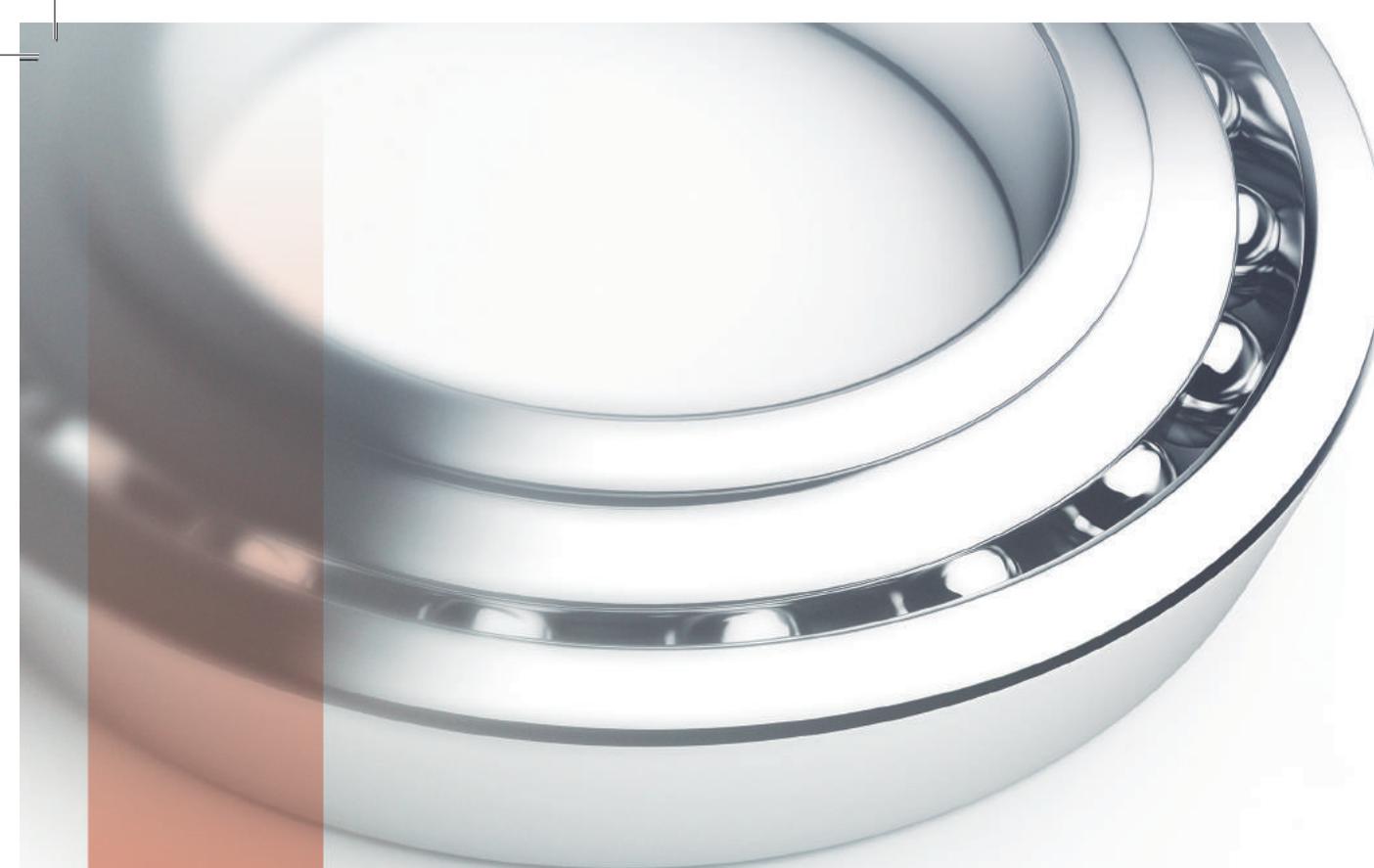
PRODUTO	QUALIDADE DAS MARCAS	Colocação	Empresa	Média
		1º	REAL	9,17
		2º	COBRA	9,06
		3º	SAMA	9,01
		3º	PELLEGRINO	9,01
	5º	ROLES	9,00	
	VARIEDADE DAS MARCAS	1º	REAL	9,01
		2º	SAMA	8,76
		3º	ROLES	8,65
		4º	PELLEGRINO	8,62
		5º	COBRA	8,61
	DISPONIBILIDADE	1º	REAL	8,74
		2º	COBRA	8,64
		3º	SAMA	8,63
		4º	PELLEGRINO	8,60
5º		ROLES	8,55	

COMERCIAL	ATENDIMENTO	Colocação	Empresa	Média
		1º	ROLES	9,07
		2º	COBRA	9,05
		3º	PELLEGRINO	9,01
		4º	REAL	8,97
	5º	SK	8,91	
	ENTREGA	1º	ROLES	8,95
		2º	REAL	8,85
		3º	COBRA	8,81
		4º	PELLEGRINO	8,75
		5º	SAMA	8,74
	EQUIPE DE VENDAS	1º	ROLES	9,10
		2º	REAL	9,07
		2º	PELLEGRINO	8,97
		4º	COBRA	8,91
5º		SK	8,90	

RELACIONAMENTO	APOIO TÉCNICO	Colocação	Empresa	Média
		1º	ROLES	8,24
		2º	REAL	8,11
		3º	PELLEGRINO	8,01
		4º	COBRA	7,89
	5º	SK	7,71	
	GARANTIA	1º	ROLES	8,18
		2º	COBRA	7,96
		3º	REAL	7,91
		4º	PELLEGRINO	7,90
		5º	SAMA	7,67
	SUPPORTO PROMOCIONAL	1º	REAL	7,84
		2º	ROLES	7,69
		3º	DPK	7,50
		4º	SK	7,36
5º		PELLEGRINO	7,35	

IMAGEM	INOVAÇÃO	Colocação	Empresa	Média
		1º	REAL	7,99
		2º	ROLES	7,79
		3º	SAMA	7,60
		4º	DPK	7,49
	5º	PELLEGRINO	7,43	
	EVOLUÇÃO	1º	REAL	7,91
		2º	ROLES	7,80
		3º	SAMA	7,60
		4º	PELLEGRINO	7,51
		5º	COBRA	7,50
	ADMIRAÇÃO	1º	ROLES	8,31
		2º	REAL	8,19
		3º	COBRA	8,08
		4º	PELLEGRINO	8,06
5º		SAMA	7,95	

IMPORTÂNCIA	FREQUÊNCIA DE COMPRA	Colocação	Empresa	Média
		1º	REAL	8,29
		2º	ROLES	8,22
		3º	COBRA	8,02
		4º	PELLEGRINO	7,89
	4º	SAMA	7,89	
	PARCERIA	1º	ROLES	8,45
		2º	REAL	8,25
		3º	COBRA	8,15
		4º	SAMA	8,10
		5º	PELLEGRINO	8,05
	CONFIANÇA	1º	ROLES	8,89
		2º	REAL	8,67
		2º	COBRA	8,67
		4º	PELLEGRINO	8,65
5º		SAMA	8,49	



A **Cobra Rolamentos e Autopeças** está entre os mais votados nos quesitos:

—
1ª Fase:

- Amortecedor
- Câmbio e Diferencial
- Embreagem
- Rolamento
- Vela de Ignição

—
2ª Fase:

- Qualidade das Marcas
- Variedade das Marcas
- Disponibilidade
- Atendimento
- Entrega
- Equipe de Vendas
- Apoio Técnico
- Garantia
- Evolução
- Admiração
- Frequência de Compra
- Parceria
- Confiança



PEÇANACOBRA
AS MELHORES MARCAS



NORTE

Ananindeua - PA: (91) 3284-3302
Porto Velho - RO: (69) 3218-9100

NORDESTE

Fortaleza - CE: (85) 4006-6333
Imperatriz - MA: (99) 2101-3633
Natal - RN: (84) 3203-4333
Recife - PE: (81) 2122-3333
Salvador - BA: (71) 3392-7777

CENTRO-OESTE

Campo Grande - MS: (67) 3312-7500
Cuiabá - MT: (65) 3616-3333
Goiânia - GO: (62) 3272-4744

BOM ATENDIMENTO DESDE 1987

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças



Agradecemos a todos pela confiança no nosso trabalho.
O nosso **maior e melhor** prêmio é o seu reconhecimento.

**SUL**

Curitiba - PR: (41) 3281-4333
Joinville - SC: (47) 3431-3933
Maringá - PR: (44) 3293-9033
Porto Alegre - RS: (51) 3025-5644

SAC - Serviço de Atendimento ao Cliente - 0800 16 3333
www.cobrarolamentos.com.br

SUDESTE

Bauru - SP: (14) 3103-3333
Belo Horizonte - MG: (31) 2126-3333
Campinas - SP: (19) 2117-3933
Cariacica - ES: (27) 3246-3501
Guarulhos - SP: (11) 2187-3333
Ribeirão Preto - SP: (16) 3603-3330
Rio de Janeiro - RJ: (21) 2108-3333
São José dos Campos - SP: (12) 3938-3300
São Paulo - SP (Matriz): (11) 5033-6500



Sempre maiores e melhores

Em mais de um século, o mercado automotivo brasileiro escreveu uma história de desafios, inovações, vitórias e conquistas

O Brasil que conhecemos começou a existir oficialmente em 22 de abril de 1500. Naquele dia, Pedro Álvares Cabral aportou com sua esquadra na região que corresponde hoje ao estado da Bahia, mais especificamente na região de Porto Seguro.

Esta história aprendemos na escola, mas o que nem todos sabem é que a Bahia também foi porta de entrada para outra saga fascinante: o automóvel no Brasil. Lá desembarcou em 1871 um barulhento e desajeitado veículo a vapor que assombrava a população ao circular pelas ruas. Embora tal invento se assemelhasse mais a uma locomotiva que a um carro, indiscutivelmente tratava-se de um automóvel motorizado destinado ao transporte individual. Foi o primeiro com este conceito em nossa terra.

O carro a vapor tornou-se completamente obsoleto a partir de 1886, quando Gottlieb Daimler e Karl Benz obtiveram sucesso em suas experiências com modelos movidos por motor a combustão interna.

Não demorou muito para que esses veículos começassem a chegar em nossas terras. Um dos primeiros foi o Peugeot trazido da França em 1891 por um personagem que acreditou como poucos no poder transformador das máquinas: Alberto Santos Dumont. Naquele tempo, o Brasil era um país com 14 milhões de habitantes.

Aos poucos, as "carruagens sem cavalos" começaram a fazer parte de nosso cotidiano. A frota crescia a partir da importação de veículos europeus. Mas a eclosão Primeira Guerra Mundial, em 1914, mudaria este cenário obrigando o Brasil a migrar para as montadoras norte-americanas, fluxo que permaneceu

até o final da década de 50 do século passado.

As montadoras norte-americanas já conheciam o potencial do mercado brasileiro. Em 1919, com capital inicial de US\$ 25 mil, a Ford Brasil iniciava a montagem de veículos importados em São Paulo. Em 1925, era a vez da General Motors. No começo da década de 20, a frota nacional atingia as 30 mil unidades.

Ainda naquele período inicial surgiam as primeiras empresas que mais tarde se tornariam gigantes na distribuição de autopeças. Em 1918 era fundada a Laguna e, em 1922, nascia a J&H Robba, primeira razão social da Sama Autopeças. Esta, no início, se dedicava ao conserto de veículos, mantendo uma pequena atividade de fabricação de componentes automotivos.

Durante a década de 20, as importações de automóveis – montados ou em CKD, *completely knocked down* – cresciam a passos largos e o Brasil entrava em 1930 com 250 mil veículos rodando em seu território.

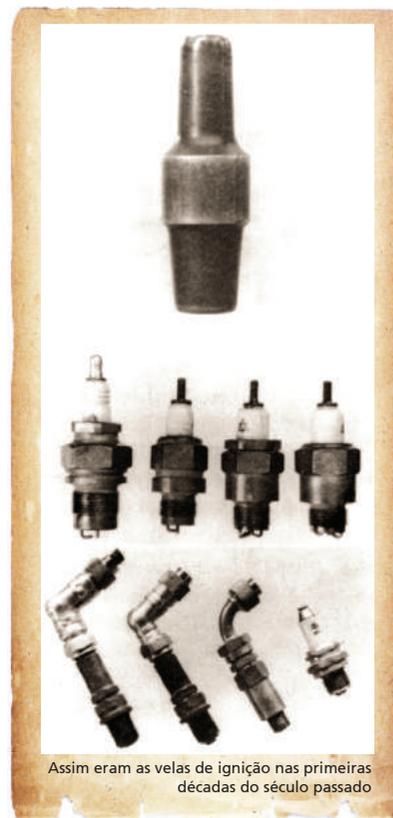
Mas a crise de 1929, provocada pela quebra da bolsa de Nova Iorque, traria efeitos devastadores sobre esta expansão. O preço internacional do café despencava e as importações de veículos sofreriam extraordinária redução.

Em 1930, foram importadas 1.946 unidades, número muito inferior aos 53.928 veículos trazidos do exterior um ano antes. No entanto, tal queda não impediu o surgimento dos primeiros fabricantes nacionais de autopeças. A Saturnia, fundada em 1931, se dedicava à produção de acumuladores elétricos. Em 1932, surgiam a Indústria C. Fabrini S.A, fabricante de molas, e a Orlando Stevaux Ltda, que produzia juntas.

"Orlando Stevaux teve a ideia de, ao invés de importar as juntas, passar a fabricá-las aqui a partir das folhas de cortiça. Isso já era feito, isoladamente, por mecânicos que preferiam cortar



Peugeot trazido por Santos Dumont foi um dos primeiros carros a circular pelo Brasil



Assim eram as velas de ignição nas primeiras décadas do século passado

manualmente e furar as lâminas de cortiça quando precisavam fazer a substituição dessa peça num veículo”, explicava Adelaide Stevaux em reportagem publicada no informativo da empresa. Em 1934 era criada a Arthur Eberhardt & Cia. Ltda., dedicada à produção de acessórios.

A paz mundial sofreria um novo revés com a eclosão da Segunda Guerra Mundial, em 1939. O conflito suspenderia as importações de veículos e autopeças. Outra indústria surgida naquele período era a Sabó & Reinholz Ltda, fundada em 1942.

De uma forma geral, o conflito mundial proporcionava incremento ao setor de autopeças, dando início a uma fase de substituição de importações. Como observou Ramiz Gattás – um dos fundadores do Sindipeças –, no seu livro *A Indústria Automobilística e a Segunda Revolução Industrial no Brasil*, “os primeiros componentes automotivos fabricados no país foram artefatos de borracha, caixas de acumuladores, correias de ventiladores, tubos para radiadores e tapetes de borracha”.

Pouco tempo depois as linhas começaram a crescer, com a produção de lâmpadas para faróis, acumuladores, molas, juntas e para-choques para caminhões. Em escala reduzida, fabricavam-se eixos para transmissão, peças da junta universal, pistões, anéis de pistão, algemas de molas, elementos de transmissão fabricados com eixos propulsores usados, retentores de óleo e buchas de bronze. O maior volume de produção era de acumuladores e molas.

Neste cenário, inaugurar uma importadora de componentes automotivos talvez não fosse a atitude mais recomendável. Mas é na dificuldade que aparecem os visionários e empreendedores. Contrariando a lógica empresarial, o arrojado viajante comercial Dante Pellegrino fundava em 1941, em um pequeno armazém na cidade de São Paulo, a empresa que levava seu sobrenome e se tornaria, tempos depois, uma das maiores distribuidoras de autopeças do Brasil.

Com o término da Segunda Guerra, o Brasil reiniciou sua política de importações desordenadas, esgotando em pouco tempo as reservas de moeda forte. O presidente Eurico Gaspar Dutra se via obrigado a criar uma série de restrições. Os veículos passavam a ser importados em regime SKD – semidesmontados – que recebiam aqui componentes como suporte de molas, cubos de rodas, tambores de freios, retentores, baterias, pneus e correias, entre outros, todos fabricados no Brasil. Em 1945, Luiz Varga produzia aparelhos elétricos e máquinas para beneficiamento de madeira. Mais tarde, com a implantação da indústria automobilística, o empresário ingressaria na produção de freio.

A substituição das importações a partir da busca pelo equilíbrio da balança comercial foi um importante impulso ao incremento definitivo da fabricação de autopeças no Brasil. Às empresas existentes somavam-se outras tantas. Estava aberto o caminho para o passo seguinte: fabricar autopeças para o sonhado automóvel nacional.



Documentos e detalhes da fábrica fundada por Luiz Varga

ANOS DOURADOS

O recente parque industrial de autopeças brasileiro iniciou a década de 50 com otimismo. Corriam os anos dourados, mas nem tudo era festa. O mundo vivia o amargo período do Pós-Guerra e cada país buscava sua adequação aos novos tempos.

Após o final do conflito, o Brasil retomava as importações desordenadas. Entre os produtos vindos de fora, destacavam-se os automóveis. Havia mercado reprimido para novos e luxuosos modelos.

Depois dos anos de estagnação, a frota voltava a crescer graças às importações, atingindo em 1950 276 mil carros de passeio e 250 mil veículos pesados, caminhões na maioria. Cerca de 90% dos carros vinham dos Estados Unidos. Porém, a falta de critérios esgotou em pouco tempo as reservas em moeda forte. Foi preciso adotar uma política rígida de controle de importações, com vistas ao equilíbrio da balança comercial.

Em 1951, Getúlio Vargas voltava ao poder com a proposta de estimular o crescimento das empresas nacionais. Era criada a Comissão de Desenvolvimento Industrial, que adotou diversas medidas que favoreciam as indústrias nacionais de autopeças. As principais eram a proibição da importação de peças de reposição já produzidas no Brasil, cotas de importação de automóveis levando em consideração a possibilidade de aplicar nos veículos autopeças de reposição nacionais, facilidades de importação de matéria-prima especializada e material semifaturado para uso em peças de veículos.

Ao mesmo tempo em que o governo fechava o cerco às importações, as indústrias nacionais se expandiam e buscavam organização. Novas empresas surgiam e outras convertiam suas atividades para atender o segmento automotivo. O

Distribuimos qualidade. Ganhamos reconhecimento.

Ser indicada no Maiores & Melhores é a certeza de que estamos indo na direção certa. Continuaremos nos dedicando para oferecer o melhor em autopeças para todo o Brasil e, claro, permanecer sempre ao seu lado.

Sama
Autopeças

Laguna
Autopeças

MatriX

 @samadistribuidora

 @lagunadistribuidora

 @matrixdistribuidora

www.distribuidora.com.br

★ Sama.

A distribuidora especialista em
autopeças para veículos leves e pesados.

 **DASA** / Distribuidora
Automotiva

Você é a nossa peça-chave

começo da década marcou a criação daquelas que seriam as duas maiores indústrias genuinamente nacionais. Em 1950, nascia a Metal Leve, fundada pelo advogado José Mindlin e Ludwig Gleich, Samuel Klabin, Luis Camilo de Oliveira Neto e Adolf Buck. A empresa iniciou suas atividades produzindo pistões, logo atingindo a marca das 220 mil unidades por ano. Em 1951, surgia outra empresa nacional modelo: a Companhia Fabricadora de Peças – Cofap, fundada pelo paulistano Abraham Kasinski. A produção da Cofap começou pelos amortecedores, passando depois para os anéis.



Registro de fundação da Sabó & Reinholz

O fortalecimento do setor levou à fundação, em 1 de outubro de 1951, da Associação Profissional da Indústria de Peças para Automóveis e Similares de São Paulo.

E a expansão não parava. Em 1954, Francisco Stédile embarcava para a Itália com a intenção de buscar licenciamento para fabricar materiais de fricção no Brasil. Em 22 de fevereiro, já com o licenciamento obtido, fundava a Francisco Stédile & Cia, a Fras-le. Também naquele ano, a NGK expunha seus produtos pela primeira vez fora do Japão, na Feira Internacional de São Paulo, em comemoração ao IV Centenário da cidade. Já havia campo para pesquisas e avanços tecnológicos. A Sabó, por exemplo, passava a utilizar borracha em substituição ao couro na parte vedante de seus retentores. Os gigantes internacionais também acordavam para o potencial do mercado brasileiro. Buscando tecnologia e recursos para expansão de seus negócios, a brasileira Albarus associava-se à Dana em 1955 para produzir eixos cardans para a Ford. Um ano antes, a Bosch também havia desembarcado no país.

Em 1955, Juscelino Kubitschek era eleito presidente da República após campanha cuja plataforma fundamentava-se na criação da indústria automobilística nacional. Fornecedores

externos eram convidados a montar bases no Brasil, somando-se ao crescente número de empresas já existentes. A frota nacional superava os 700 mil veículos.

E a promessa de fabricar automóveis estava se concretizando. Em 7 de setembro de 1956 era lançado finalmente um carro de passeio fabricado no Brasil: o Romi-Isetta, que apresentava índice de nacionalização de 70%. No ano seguinte, a Vemag – Veículos e Máquinas Agrícolas – colocava nas ruas a Vemaguete, este sim o primeiro automóvel de grande série brasileiro. Novas marcas chegavam, entre elas Simca, Toyota e Willys, todas rapidamente iniciando a produção local.

O final da década ainda traria novidades. Em 1959, após recomendações do embaixador do Japão no Brasil, a NGK iniciava a produção de velas de ignição no país, atingindo a marca de 21 mil unidades fabricadas só em dezembro daquele ano. O país vivia uma euforia industrial. Feliz, Juscelino Kubitschek, ao lado dos executivos alemães Schultz-Wenk e Henrich Nordhoff, desfilava no primeiro Volkswagen Sedan brasileiro saído da linha de montagem. A foto e o carro entrariam para a história. O objetivo estava alcançado. O Brasil tinha seus próprios automóveis. E, depois de décadas atuando na reposição independente, a indústria nacional de autopeças preparava-se para uma nova era.

A FORÇA DO MERCADO INDEPENDENTE

O mercado de reposição teve fundamental importância para o crescimento da indústria nacional de autopeças. O segmento oferecia o respaldo econômico necessário ao crescimento das indústrias. No início dos anos 50, a reposição era responsável pela absorção de 90% das autopeças produzidas no país, boa parte destinada aos caminhões.

A estrutura de distribuição se consolidava. Havia um grupo restrito de fortes distribuidores – como Sama, Borghoff e Auto Americano – que vendia para estimadas 14 mil lojas de varejo em todo o país.

TEMPOS DIFÍCEIS

A década de 60 iniciava com um sentimento de dever cumprido: estava implantada a indústria automotiva nacional. Bom para as montadoras, bom para os consumidores, bom para os fabricantes de autopeças. Antes restritos ao mercado de reposição, esses empresários comemoravam a valiosa oportunidade de expansão que se abria. De fato, a indústria brasileira de autopeças entrava na nova década respondendo 98% em peso dos automóveis nacionais e empregando 105 mil pessoas.

**MANN
FILTER**

**O melhor produto para
os melhores distribuidores.**



Com muito orgulho, a MANN-FILTER parabeniza os indicados ao prêmio Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças de 2017, resultado de muito esforço, empenho e dedicação!



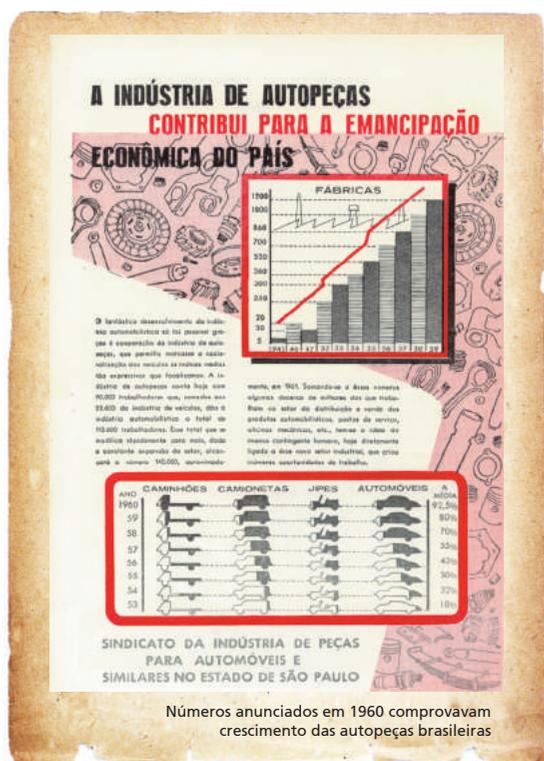
**MANN+
HUMMEL**

MANN-FILTER - Perfect parts. Perfect service.
www.mann-filter.com.br | SAC: 0800 701 6266

Apesar da euforia natural, períodos de crise se aproximavam. O pavio foi aceso em 25 de agosto de 1961 com a renúncia do presidente Jânio Quadros, dando início a uma instabilidade institucional que culminaria, em 1964, na chegada dos militares ao poder. Estava montado o cenário para uma década de tensões políticas e econômicas.

Mesmo com a turbulência generalizada, as indústrias de autopeças procuravam manter seu processo de expansão. Em janeiro de 1960, o executivo japonês da NGK, Akira Kobayashi, afirmava que "o fabricante de velas deveria fornecer seus produtos para os fabricantes de automóveis, direto, como peça original". Em novembro do mesmo ano, as velas de ignição NGK eram equipamento original dos veículos GM.

A ZF, que havia iniciado suas atividades no Brasil produzindo caixas de câmbio, também ia bem com as montadoras e tinha sua produção totalmente absorvida por empresas como Vemag, Mercedes-Benz, Volkswagen e Scania.



DISTRIBUIDORES CRESCENDO



Em expansão, Grupo Comolatti fortalecia presença na distribuição de autopeças

Os anos 60 representaram um período importante para expansão do mercado de distribuição. Grandes empresas se fortaleceram nessa década, muitas oriundas de lojas de varejo.

A Sama foi incorporada ao Grupo Comolatti, que estava em franca expansão no mercado de autopeças. "Compramos a Sama em função da distribuição das linhas Bosch e FAG", contou tempos depois Mario Penhaveres Baptista, então diretor da empresa e um dos pioneiros do mercado. "A Bosch não gostou e nos chamou, dizendo que distribuição não se vendia. Foi preciso provar que éramos sérios e capazes de distribuir os produtos da marca".

Além de Sama, a Borghoff também distribuía os produtos Bosch. A empresa se manifestou contra a negociação e foi pedir explicações ao então presidente da Bosch no Brasil, Wolfgang Sauer. "A Borghoff era muito importante para nós. Tivemos que discutir um novo posicionamento para nossos distribuidores, o que não foi fácil. Mas já que era inevitável, decidimos que era preciso inovar na distribuição. Criamos então a venda 'indent', em que a fábrica fornecia direto para a loja de varejo e pagava comissão para o distribuidor. No fim, deu tudo certo", contou Sauer anos depois. Esse sistema permitia a obtenção de custos menores para todos e foi implantado inclusive em outros países.

Em 1963 era fundada a Ginjo, outra empresa que cresceria bastante nos anos seguintes. Naquele mesmo ano, a mudança para um local maior marcava o início de importantes transformações na Pellegrino, que prosseguiram com a abertura da filial Goiânia-GO (1965), dando início ao processo de regionalização da empresa. E em 1969 surgia a Roles, que inicialmente ocupava uma garagem na Avenida Lins de Vasconcelos, na capital paulista. A distribuição crescia e as autopeças ficavam cada vez mais perto do mercado consumidor.



Você, cliente varejista, é o responsável por essa conquista. Agradecemos pela parceria e confiança em nosso trabalho ao longo dos 30 anos da DPK!

Maiores e melhores em distribuição
Indicados nas categorias:



NOSSO MUITO OBRIGADO!



Seu estoque
a um clique

DPK da
peça

DPK

Club

Programa de
Fidelização



www.dpk.com.br

Siga-nos:

Facebook/DPKDistribuidoraAutomotiva

| Youtube/DPKDistribuidora

AME OU DEIXE

Se a conjuntura interna agitou os anos 60, a década seguinte seria marcada por uma enorme crise internacional, que entraria para a história como a crise do petróleo.

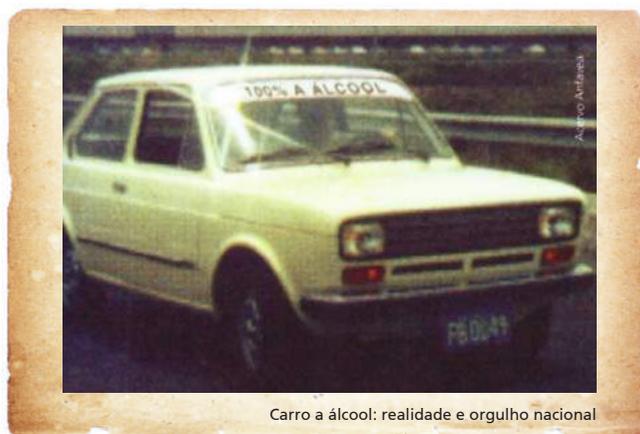
Mas os anos 70 começavam com otimismo. O Brasil, desde o início da década anterior, vivia sólido processo de construção de um dinâmico parque industrial. A economia parecia ir bem. O PIB crescia, o país diversificava atividades produtivas e a classe média ampliava poder aquisitivo. Puxada pela crescente produção de automóveis, a indústria de autopeças também encontrava espaço para expandir negócios.



Após conquistar mercado interno, autopeças brasileiras ganhavam o mundo

Mas foi em 1973 que os rumos da economia mundial tomariam nova direção. A partir do início dos anos 60, o Oriente Médio tornou-se pouco a pouco a principal região produtora de petróleo no planeta, com destaque para Arábia Saudita, Irã, Iraque e Kuwait. E a humanidade estava cada vez mais dependente desta matéria-prima: naquele ano, o petróleo representava 47% do consumo energético mundial. Acordando para sua importância estratégica, os países do Oriente Médio resolveram promover um choque e aumentar os preços do produto. O efeito imediato foi uma enorme crise internacional.

E crise não faltaria ao Brasil a partir de então. Com o fim do chamado "Milagre Econômico", o país mergulhava numa conjuntura marcada por inflação e crescimento da dívida externa, que traria de volta a política de substituição das importações.



Carro a álcool: realidade e orgulho nacional

E o principal produto a ser substituído era o petróleo. O preço do barril disparava e era preciso buscar alternativas. Em outubro de 1975 nascia o Proálcool – Programa Nacional do Álcool. As montadoras eram convocadas a desenvolver veículos movidos pelo combustível derivado da cana-de-açúcar. O desafio era estendido aos fabricantes de autopeças. Que responderam a altura. Velhos componentes foram redimensionados para resistir ao contato corrosivo com o álcool. Carburadores, velas e tanques com revestimentos especiais, baterias mais fortes e sistemas de partida a frio. Pela primeira vez a indústria brasileira assumia posição de vanguarda no desenvolvimento de uma tecnologia de escala.

Um dos pioneiros na novidade viria a ser o Fiat 147, modelo que havia inaugurado em 1976 a linha de produção da tradicional marca italiana ao Brasil. O desafio estava vencido. Montadoras e fabricantes de autopeças apresentavam uma alternativa real ao petróleo.

ORGANIZANDO A DISTRIBUIÇÃO



A diretoria da ANCAP em 1973: Guido Luporini, Eduardo Cury, Luciano Figliolia, José Carlos Rizzo, Evaristo Comolatti, Gustavo Borghoff e Mário Penhaveres Baptista.

A reposição independente já era forte nos anos 70. Porém faltava organizar as empresas do segmento. Em 1971, os principais empresários da distribuição decidiram unir os interesses e fundar uma entidade que estruturasse a comercialização de autopeças no país. Nascia assim a ANCAP – Associação Nacional do Comércio de Autopeças, mais tarde ANDAP.

A entidade desde cedo reuniu os maiores distribuidores do país, que até então se misturavam com os varejistas nos sindicatos. Um dos princípios da atuação era fortalecer o modelo de cadeia de comercialização de autopeças estruturada nas etapas de indústria – distribuição – varejo – reparação.

ORIGINAL NAS PRINCIPAIS MONTADORAS DO MUNDO



Correias • Tensionadores • Cabos de Ignição • Kits de Distribuição
Atuadores Hidráulicos • Mangueiras de Arrefecimento • Dampers

A Dayco é líder mundial na fabricação de componentes de transmissão de força. Produtos desenvolvidos em alta tecnologia e fornecido para as principais montadoras do mundo.

DAYCO®

MOVE FORWARD. ALWAYS.™

WWW.DAYCO.COM.BR

A DÉCADA PERDIDA

Os anos 80 são genericamente conhecidos como a década perdida. Confuso e meio sem rumo, o país ingressaria em um longo período de transição. Mas até então o mercado de autopeças vivia bons momentos. Os fabricantes de automóveis iniciavam a década produzindo 1.165.174 veículos. O volume era recorde, porém a estagnação estava próxima – este número só viria a ser superado muito tempo depois, em 1993.

Mas ninguém era capaz de prever o pior naquele momento. Havia até certo entusiasmo no segmento automotivo. O Brasil entrava na rota do chamado “carro mundial”, embrião da globalização. As indústrias de autopeças aqueciam as turbinas para fornecer a um novo conceito de automóvel, com perspectivas de expandir seus componentes para outros mercados. O primeiro exemplo nacional era o Chevrolet Monza, montado em diversos países. Conceitualmente, o carro poderia compartilhar peças com seus irmãos estrangeiros, gerando escala de produção e integração de fornecedores. O modelo nacional, por exemplo, trazia um moderno câmbio japonês. Pouco tempo depois, seguindo o mesmo conceito, surgiram Ford Escort e Fiat Uno.



Chevrolet Monza inseria Brasil na era do carro mundial

Mas a euforia dos primeiros quatro anos da década logo seria substituída por uma longa estiagem tecnológica. Embora na Europa e nos Estados Unidos os sistemas eletrônicos ganhassem força nos automóveis, a indústria brasileira estava distante das novidades. Na primeira metade da década surgia a lei de informática, um instrumento que estabelecia a reserva de mercado para computadores, inclusive nos sistemas automotivos.

A tecnologia mais inovadora de então já vinha da década anterior. Os carros a álcool, surgidos no final dos anos 70, começavam a ganhar fôlego e conquistar a preferência dos consumidores. Os fabricantes de autopeças não demoraram a perceber que a alternativa brasileira ao petróleo era de fato viável. Era necessário desenvolver cada vez mais novas tecnologias para o combustível. Sistemas de partida a frio mais eficientes e componentes capazes de resistir ao poder corrosivo do novo combustível entravam na ordem do dia.

Em 1985, Tancredo Neves era eleito presidente da Repúbli-

ca, por via indireta. E as montadoras, que iniciaram a década quebrando recorde de produção, assistiam à queda em seus volumes. Para as indústrias de autopeças, a saída era fortalecer outros canais: reposição e exportação.



Indústria foca no desenvolvimento de tecnologias para o carro a álcool

Tancredo morreria antes de assumir seu mandato e o país mergulhava em um período de hiperinflação. No movimento mais ousado do setor automotivo, Volkswagen e Ford se uniam para criar a Autolatina. No então pequeno mercado nacional, unificar tecnologias, produtos e linhas de montagem significava oportuna redução de custos.

Mas nem tudo foi perdido nos anos 80. O final da década ainda reservaria uma agradável resposta à estagnação tecnológica presente na maior parte do período: em 1988, a Volkswagen apresentava o Gol GTi, primeiro carro brasileiro equipado com injeção eletrônica. Trazia motor 2.0 alimentado por um sistema Bosch LE – Jetronic analógico, já não muito moderno no exterior, mas uma grande evolução para o mercado nacional.

Lá estava o sistema de alimentação que na década seguinte viria, ainda que tardiamente, aposentar o jurássico carburador e dar origem a uma rede eletrônica que se estenderia por todo o automóvel. O Brasil começava a entrar no clube dos carros modernos.

MUNDO GLOBALIZADO

Em 1989, os países mais ricos da Europa apresentaram ao mundo um ambicioso projeto de integração, que reduziria as fronteiras geopolíticas e resultaria na criação de uma moeda única para os negócios no continente. O programa de integração tinha data para ser colocado em prática: 1992. Poucos perceberam que as nações desenvolvidas já iniciavam sua adaptação a uma nova ordem econômica. Estava nascendo a globalização.



**A NOSSA MARCA É
SABER RECONHECER OS
NOSSOS PARCEIROS.**

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças



**A HIPPER FREIOS PARABENIZA
TODOS OS MAIORES E MELHORES
DISTRIBUIDORES. PARA NÓS,
TODOS SÃO HIPPER.**



MAIS QUE FREIOS
Hipper Freios

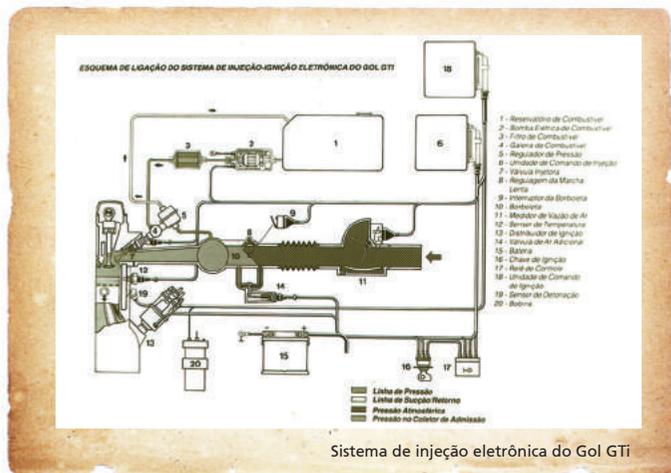
WWW.HIPPERFREIOS.COM.BR

 /HIPPERFREIOS

Hipper GRINDING

Hipper CARBON

SISTEMA Hipper RÁPIDO ISO



Em outro ponto do planeta, os brasileiros começavam a década de 90 cheios de esperanças. A posse do primeiro presidente eleito por voto direto em 30 anos era motivo de otimismo. Fernando Collor tinha um discurso identificado com os conceitos do neoliberalismo. Prometia a redução do papel do Estado, a eliminação dos controles burocráticos da política econômica, a abertura da economia e apoio ao processo de modernização das empresas brasileiras.

De fato, o país vivia um processo grave de defasagem tecnológica e não havia capacidade de investimento. As indústrias de autopeças trabalhavam no compasso das montadoras, que pouco ou quase nada se preocupavam com a evolução de seus produtos. Sorte do mercado de reposição, que continuava capitalizando em cima da extensão da vida útil dos carros usados.

Ao mesmo tempo em que as propostas do novo governo naufragavam, apareciam os primeiros sintomas de que a indústria de autopeças passaria por grandes mudanças na década. A Metal Leve, por exemplo, anunciava a venda de 15,5% de seu capital votante ao Bradesco.

Apesar de fracassado, o governo Collor deu passos para a modernização do país. Atento ao processo de globalização que se ensaiava no primeiro mundo, o presidente tomou medidas importantes, como o fim da reserva de mercado e a abertura do país às importações.



Após 25 anos de portas fechadas, o Brasil começava a receber os mais modernos automóveis do mundo. O impacto foi devastador. O consumidor se deu conta de que as "carroças" nacionais – como dizia o próprio presidente – eram profundamente defasadas. A concorrência trouxe resultados. Oferecer nos automóveis brasileiros itens como freio ABS e airbag, por exemplo, tornava-se uma demanda. Depois de muito tempo estagnadas, as fábricas passaram a investir no desenvolvimento de novos e modernos componentes. A partir da chegada dos veículos do primeiro mundo, os carros brasileiros experimentaram uma rápida e inédita evolução, calcada basicamente na eletrônica embarcada.

Em 1993, as indústrias de autopeças voltaram a contar com um grande evento para mostrar seus produtos e serviços. Após anos na condição de coadjuvantes no Salão do Automóvel, ganharam a Automec, a maior feira de autopeças da América Latina. A primeira edição, realizada em novembro daquele ano, reuniu 400 expositores, sendo 100 do exterior. O público presente foi de cerca de 40 mil pessoas. Os observadores mais atentos puderam conhecer primeiro vários componentes de futuros lançamentos das montadoras. E começar a ver de perto também um novo perfil de empresa que ganharia espaço na indústria automotiva nos anos seguintes: os sistematistas, fornecedores não mais apenas dos componentes separados, mas de sistemas completos. Tal conceito aceleraria o processo de fusões e aquisições.



O ano de 1996 representaria um marco na história das autopeças no Brasil. As gigantes nacionais começavam a ser totalmente absorvidas pelo capital estrangeiro. Foi assim com Cofap, Metal Leve, Varga e Nakata, entre outras.

No ano seguinte, o país começava a respirar melhores ares. Graças a etapas mais rígidas do Proconve, o programa de controle das emissões veiculares, todos os carros nacionais passavam a sair de fábrica com injeção eletrônica e catalisador. Muitos componentes desses sistemas já eram produzidos aqui.

O novo mapa das autopeças nacionais em nada lembrava o início da década. Empresas globalizadas, produtos com alto índice tecnológico, novos conceitos de fornecimento às montadoras e evolução contínua. A recente estagnação parecia mera lembrança de um passado muito distante.

A PERFECT POSSUI A SOLUÇÃO COMPLETA PARA VEÍCULOS

Insight

PERFECT
PECAS AUTOMOTIVAS
"Perfeição para Encantar"

Variedade, Agilidade e Suporte

são características evidenciadas
ao longo de **22 anos de história**.
Com mais de **2000 itens** no portfólio
e linhas certificadas, a **Perfect** atende
todos os requisitos técnicos
e de qualidade do **INMETRO**.

Participe dos nossos treinamentos.

Saiba como:

sac@perfectbrasil.com.br



● Suspensão ● Direção ● Transmissão ● Motor ● Acessórios



www.perfectbrasil.com.br

PERFECT[®]
INDÚSTRIA AUTOMOTIVA

HORA DA REVOLUÇÃO

Um novo século trouxe novos desafios e bons momentos para o setor automotivo. Favorecidas por políticas de estímulo ao consumo, por meio de crédito abundante e incentivos fiscais – práticas que mais tarde cobriam um alto preço da sociedade – as montadoras ao longo da primeira década do século 21 quebraram sucessivos recordes de produção e vendas de veículos. Bom para as indústrias de autopeças, bom para o mercado de reposição, que passou a contar com uma frota de mais de 42 milhões de potenciais clientes.



Crescimento da frota favoreceu a reposição

Participando ativamente do desenvolvimento dos veículos e seus sistemas dentro das montadoras, os gigantes das autopeças se tornaram importantes detentores de tecnologia. E será preciso mesmo muita tecnologia para produzir os carros que estarão nas ruas nos próximos anos.

Você com certeza já ouviu falar em “internet das coisas”. A expressão está relacionada a uma revolução tecnológica que irá inserir e conectar na rede mundial de computadores itens que fazem parte de nosso dia a dia. Quando isso acontecer, eletrodomésticos, roupas, óculos e, claro, automóveis estarão interligados pela internet. Cada vez mais serão rompidas as fronteiras entre os mundos físico e digital.

Pode não estar muito visível neste momento, mas a “internet das coisas” é apenas um braço de uma gigantesca revolução que envolve tecnologias, usos e costumes que pode, em um futuro cada vez mais próximo, transformar completamente não apenas sua empresa, mas também sua vida. A essência das mudanças está exatamente na fusão dos mundos físico e digital. Esta fusão já está em curso e muito longe de terminar. Na verdade, sequer sabemos exatamente aonde ela vai chegar.



Carro conectado já está nas ruas

Quando se fala em macro-tendências, a primeira impressão é de que as transformações levarão muitos anos, talvez décadas, para bater à nossa porta. Mas no mundo digital essa máxima está em completo desuso. A nova realidade já pode ser apreciada. Cresce o volume de recursos relacionados ao carro conectado, obtidos a partir de uma série de aplicações, entre elas informação e entretenimento, gestão de frota, navegação, diagnóstico remoto, notificação automática de falhas, seguro veicular e gestão do tráfego. O desafio para o mercado independente será acessar esse conteúdo.

Por falar em desafios, outro que surge está relacionado ao comportamento das novas gerações. Interessados não mais no automóvel, mas na mobilidade, os jovens se distanciam da compra do carro em favor do uso dos aplicativos de serviços de transporte. É a era do automóvel compartilhado.

Mas a maior revolução ainda está por vir: os carros autônomos ganham força no exterior e em no máximo cinco anos serão realidade nas ruas. Trarão com eles inovações como a propulsão elétrica. Propostas antes vistas apenas nos filmes de ficção científica cristalizam-se diante de nossos olhos. Uma nova histórica começa a ser escrita agora.



Veículo autônomo e aplicativos de transporte: o ápice da revolução

O visual é novo, a qualidade você conhece.

Todos juntos fazem um trânsito melhor.

luzid



QUEM É BOM DE FARO RECONHECE O MELHOR.

Para conhecer as novas embalagens e a história dos cães mecânicos inteligentes acesse: www.novasembalagenstecfil.com.br

SAC 0800 11 6964
www.tecfil.com.br
www.facebook.com/tecfil.filtros

Orlando Merluzzi

Novas turbulências no setor automotivo já não assustam tanto

O Brasil não é para amadores, já dizia o saudoso professor Belmiro Valverde. Nos últimos 35 anos enfrentamos 20 turbulências econômicas. Saímos mais fortes de todas e o mesmo vai acontecer agora.

Há sete anos as projeções indicavam que o setor automotivo atingiria o volume de cinco milhões de veículos em 2016. Chegamos em 2017 com apenas dois milhões, mas, cinco milhões de veículos por ano já é a capacidade instalada no País.

Investimentos estratégicos no setor automotivo são realizados aqui por quatro razões básicas: tamanho de mercado, localização, parque industrial disponível e capacidade de reação econômica (basta o Governo não atrapalhar muito).

O Brasil tem bom mercado consumidor latente, com cinco veículos por habitante. Em países com mercados maduros, este índice está entre 1,2 e 1,8 veículo por habitante, ou seja, para crescerem, as marcas globais têm que investir na América Latina e na Ásia.

Acredito que o mundo experimentará uma situação de crescimento ainda maior do que a que vivemos entre 2004 e 2012. Na década passada, enquanto a China era a força

motriz do planeta, os EUA tropeçavam na recessão de 2008. Em breve, o mundo experimentará essas duas superpotências crescendo juntas pela primeira vez. E o Brasil? Bem, nossa matriz de exportação não deve mudar tão cedo, sendo que as commodities agrícolas e minerais continuarão representando mais de 50% de tudo o que o País exporta. Prepare-se para uma nova onda expansionista global nos preços do minério de ferro e dos grãos. A China deve terminar, em 2018, a fase de transição de sua matriz econômica proposta por Xi Jinping em 2013, com estoque de reservas internacionais próximas a quatro trilhões de dólares. O Brasil vai se beneficiar novamente de tudo isso.

Por aqui, fornecedores e montadoras já fizeram boa parte do ajuste de gestão, mas ainda falta a cereja no bolo, que é sanear os canais de distribuição. Quanto ao mercado interno para 2017 e 2018, pode ser que caia mais um pouco, mas estamos vacinados e sabemos que levará alguns anos para retornar aos níveis de 2012, algo entre cinco e dez anos. Contudo, no setor de autopeças a recuperação será muito mais rápida.

O Brasil vai voltar a crescer, mais forte e ajustado à nova realidade. Vem aí a concretização das tendências profetizadas: veículos autônomos, conectividade, energia limpa, mobilidade inovadora, disponibilidade compartilhada e a inteligência artificial. No futuro, o setor de peças de reposição também precisará encontrar um novo "modus operandi", mas isso ainda vai demorar.

O Brasil possui um dinamismo inigualável de fatos que deixam investidores internacionais atordoados, mas, somos criativos e resilientes, temos crises e caipirinhas, churrasco e 370 bilhões de dólares em reservas internacionais. Além de tudo, o mercado para o setor automotivo é muito atrativo e continuará sendo!



ORLANDO MERLUZZI É
PRESIDENTE DO MAB
MANAGEMENT CONSULTING GROUP

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

**SKF: a excelência do
produto à disposição
dos melhores distribuidores.**

Parabéns aos destaques!

A SKF parabeniza seus distribuidores indicados ao prêmio
Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças de 2017.



INSTALE CONFIANÇA

© SKF is a registered trademark of the SKF Group. | © SKF Group 2017

SKF®

Queila Figueiredo

Poder do empreendedorismo e os conceitos inovadores que impulsionam ao próximo nível

É comum que empreendedores de sucesso busquem alternativas para fortalecer seu negócio com retorno mais assertivo. Melhorias na reestruturação de instalações, desenvolvimento da equipe, aperfeiçoamento na gestão de atendimento, controle da qualidade, aumento do nível de produtividade, assertividade na resolução das demandas recebidas, e por fim, adesão de novos modelos de gestão e negócios.

Essa mudança inicia-se na mentalidade. Entender que se existe uma mudança na economia, naturalmente o efeito estende-se para os mercados, oportunizando a busca de novos modelos de negócios por meio de ações que visam o aumento da qualidade no atendimento da necessidade desse cliente.

Mentalidade ou mindset significa mente configurada ou configuração da mente. Quando cita-se mentalidade empreendedora é a sua mente em movimento, revendo crenças que acumularam-se a longo prazo e que muitas vezes impedem o empreendedor de arriscar mais ou de fazer coisas novas, perdendo campos de atuação que poderiam ser explorados. Mas é possível mudar isso?



Vou mostrar alguns passos para que você, empreendedor, consiga mudar a mentalidade e subir de nível.

1. Estar inconformado: a alerta para não se conformar com a situação atual deve ser acionada cada vez que você sentir que está tudo tranquilo sempre. Buscar o novo tem riscos e gera instabilidade. A sua mente precisa ser como um radar, detectando o comodismo e as oportunidades.
2. Alinhar autocrenças: fazer análise de suas próprias crenças, sobre o que pode ser deletado e o que precisa ser renovado ou adquirido. A mente é como um membro do corpo, que uma vez isolado, perde sua função vital e compromete todo o resto. As crenças passam a conduzir as decisões e podem comprometer o resultado final.
3. Desenvolver a capacidade de aprendizado: aprender a aprender deve ser um processo continuado. O conhecimento tem data de validade e influencia diretamente em sua maneira de liderar e tomar decisões. O passo pode ser pequeno. Comece lendo um livro de seu interesse ou assistindo um vídeo com bom conteúdo.
4. Aguçar a curiosidade e otimismo: ser curioso para coisas novas e que certamente não estão em sua área de domínio também faz a diferença para o negócio. Uma alternativa é viajar e conhecer mercados diferentes, atrair oportunidades e criar novos cenários.
5. Associar-se a pessoas mestras: estar perto de pessoas que sejam referência do que você deseja fazer ou onde deseja chegar aproxima você do modelo ideal. Copiar as boas práticas nunca foi errado, desde que você inove e adapte à sua realidade.
6. Estar no meio: não se isolar é o segredo, pois mentes brilhantes pensando juntas criam mais oportunidades e conectam-se com o futuro.

Como disse Steve Jobs: "Se você faz algo de bom e tudo dá certo, acho que é hora de pensar em outra coisa e tentar adivinhar o que vem pela frente."

QUEILA FIGUEIREDO É CEO DA QF
TREINAMENTOS E IDEALIZADORA DO
PROGRAMA PARA EXECUTIVOS CEO 360°

WEGA

ORIGINAL QUALITY

*A Wega parabeniza a todos os ganhadores da
**Pesquisa Maiores e Melhores em
Distribuição de Autopeças 2017!***



AGORA, FILTRO É WEGA
A linha mais completa da América Latina

WEGA
ORIGINAL QUALITY



site WEGA
www.wegamotors.com



facebook
wegamotors



instagram
wegamotorsbr



assistência técnica
11 2896-2069



catálogo eletrônico
consulte nosso site e aplicativos



SAC
0800 742 1000



Reconhecidamente
os **Maiores e Melhores**
são distribuidores Autho Mix.



Autho Mix. Ótimos negócios para você.

www.authomix.com.br



Razão social	Clientes ativos	Índice de entrega
AC Araujo Distribuidora de Auto Peças Ltda.	4.000	95%
Data da fundação	Segmentos atendidos	Vantagens competitivas
21 de março de 2007.	Autopeças e centros automotivos.	Preço competitivo e pacote de produtos.
Linha de produtos	Número de funcionários	Serviços oferecidos
Suspensão, freio e motor.	100	Não informado.
Estoque	Número de representantes	Relacionamento com os clientes
Produtos nacionais: 60% Produtos importados: 40%	34	Palestras técnicas e campanha de vendas.
Filiais e regiões atendidas	Inovações implementadas	Responsabilidade social
Todo o estado do Rio de Janeiro.	Catálogo eletrônico.	Não informado.
Fornecedores	Procedimentos de garantia	Ações online
NGK, Sabó, Affinia, Grazimetal, TRW, Tecfil, Metal Leve, Fras-Le, Hipper Freios, Monroe, Axios, Magneti Marelli, Petrobras, Ima, Indisa, Nytron, Stock Aig, Taranto.	Imediato.	Catálogo eletrônico.
	Prazos de entrega	
	24 horas.	

Unidades

Rio de Janeiro (RJ)
Rua Carneiro de Campos, 42
São Cristovão
CEP: 20920-410
Fone: (21) 3483-5200

Site e e-mail

www.acaraujo.com.br

cotacaoac@gmail.com

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Buscar sempre fidelizar e conquistar novos clientes, utilizando as mídias (digital e impressa) e ficar atento aos custos operacionais para se tornar cada vez mais competitivo.

**Razão social**

Empresa Nacional de Comerciantes e Revendedores de Autopeças - ANCORA.

Data da fundação

21 de maio de 1998.

Linha de produtos

Disponibiliza cerca de 150 mil itens de 100 fábricas para as linhas leve e pesada.

Estoque

Produtos nacionais e importados.

Filiais e regiões atendidas

16 centros de distribuição, nos estados: AL, BA, ES, GO, MG, MT, MS, PA, PR, RJ, RS, SC e SP, além do DF.

Fornecedores

100 fornecedores homologados. Principais: Bosch, Cinpal, Continental Contitech, Dayco, Fras-le, Hipper Freios, IKS, Mahle, Magneti Marelli Cofap, Meritor, Monroe, Nakata, Sachs, SKF, TRW, Valeo e Vox.

Clientes ativos

750 associados.

Segmentos atendidos

Linhas leve, pesada e mista.

Número de funcionários

270 diretos e 7500 indiretos.

Número de representantes

750 lojistas, que estão distribuídos em 364 municípios.

Inovações implementadas

Exclusividade nos produtos da marca própria; participação em eventos corporativos, novo site institucional (com o endereço de todos os lojistas); plataforma com cursos técnicos que podem ser acessados via web e TV Âncora com programação exclusiva para associados.

Procedimentos de garantia

Procedimentos de garantias realizados de acordo com as fábricas homologadas.

Prazos de entrega

Entrega imediata para peças em estoque. O prazo máximo, quando não se tem a peça em estoque, é definido pelo tempo de reposição das indústrias.

Índice de entrega

100% dos pedidos inseridos no sistema.

Vantagens competitivas

Acesso a grandes indústrias; melhoria da rentabilidade na loja; disponibilidade de estoques e preços 24 horas via internet; produtos de marca própria exclusivos para associados; disponibilização de toda a linha de produtos das indústrias para ven-

da; ações no ponto de venda em conjunto com as fábricas; divulgação nas mídias do segmento; presença em 14 estados e Distrito Federal, atendendo 364 municípios.

Serviços oferecidos

Estoque atualizado em tempo real, disponibilizado 24 horas por dia via portal de compras; atendimento personalizado; manual de identidade visual e PDV; capacitação da equipe de vendas por meio de treinamentos; site para os lojistas; convênio com operadora de cartão de crédito e suporte técnico de grandes marcas do segmento.

Relacionamento com os clientes

E-mails marketing enviados periodicamente; plenárias nacionais realizadas mensalmente; seminários sobre assuntos de interesses amplos; participação em feiras; palestras técnicas realizadas em parceria as indústrias.

Responsabilidade social

Engajamento em causas sociais; capacitação de pessoal; centros de distribuições (nos 14 estados e no Distrito Federal) com programa de separação do lixo.

Ações online

Divulgação de ações estaduais no site da Âncora; divulgação de promoções/prazos/lançamentos via email marketing; chats e conferências online sobre temas específicos; endereço de todos os associados no site institucional.

Unidades

Alagoas - Fone: (82) 3353-2261

Bahia - Fone: (71) 3377-2575

Distrito Federal - Fone: (61) 3404-6185

Espírito Santo - Fone: (27) 3336 - 9279

Goiás - Fone: (62) 3294-5550

Minas Gerais - Fone: (31) 3418-1393

Mato Grosso - Fone: (65) 3682-8010

Mato Grosso do Sul - Fone: (67) 3342-7736

Pará - Fone: (91) 3245-9889

Paraná - Fone: (41) 3039-8333

Pernambuco - Fone: (81) 3031-7855

Rio de Janeiro - Fone: (21) 3194-8700

Rio Grande do Sul - Fone: (51) 3024-7616

Santa Catarina - Fone: (47) 3382-6968

São Paulo - Fone: (11) 3313-8613

Site e e-mail

www.redeancora.com.br

contato@redeancora.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Auto Norte Distribuidora de Peças Ltda.

Data da fundação

15 de Julho de 1980.

Linha de produtos

Suspensão, freios, embreagem, escapamentos, iluminação, motores, injeção, câmbios, lubrificantes e componentes elétricos.

Estoque

Produtos nacionais: 100%

Filiais e regiões atendidas

Matriz localizada em Recife (PE); filiais em Salvador (BA), Fortaleza (CE), Parnamirim (RN) e em Bayeux (PB). Atende toda a região nordeste e parte do norte do Brasil.

Fornecedores

Mais de 70 fornecedores.

Segmentos atendidos

Linhas leve, pesada e motopeças.

Clientes ativos

Cerca de 16.000.

Unidades

Recife (PE) – Matriz

Rua Professor Nestor Bezerra, 266
Curado - CEP: 50950-150
Fone: (81) 2125-2000 / Fax: (81) 2125-2004
0800 703 2929 (Linha Leve) / 0800 703 2929 (Linha Pesada)

Salvador (BA)

Av. Álvaro Gomes de Castro, 737

Número de funcionários

Aproximadamente 400.

Número de representantes

Em torno de 70.

Inovações implementadas

Melhorias contínuas na estrutura física da matriz e das filiais; investimento em tecnologia da informação; aquisição de sistema de gestão integrado e ampliação dos investimentos na área de gestão de pessoas.

Procedimentos de garantia

Garantia Expressa, que consiste no recolhimento do produto avariado, substituição imediata por novo produto e encaminhamento para fornecedor.

Prazos de entrega

Entrega expressa, que garante a mercadoria a partir de duas horas, e veículos próprios para entregas rápidas e eficientes.

Vantagens competitivas

Flexibilidade no atendimento ao cliente; produtos de qualidade com preços competitivos; ótima parceria com os fornecedores; entrega rápida e eficiente; e estoque diversificado de produtos.

Serviços oferecidos

Treinamentos com os fornecedores e entrega rápida e eficiente.

Relacionamento com os clientes

Campanhas de vendas mensais com os principais fornecedores; e campeonato anual de futebol com clientes.

Responsabilidade social

Auto Norte Sustentável, trabalho de conscientização socioambiental e desenvolvimento de uma cultura de sustentabilidade para uma consciência ambiental em todos que compõem a Auto Norte, por meio de ações simples e duradouras; redução no consumo de água e energia e cultivo de horta; como parceira do Movimento Novo Jeito, a Auto Norte contribui anualmente com campanhas de doações para municípios carentes; e prioriza a contratação de mão-de-obra local. Em todas as ações a empresa busca o engajamento das equipes para a construção de um ambiente de parceria e onde todos saem ganhando.

Ações online

www.autonorte.com.br
tele vendas@autonorte.com.br

Parnamirim (RN)

Rua Sinhozinho, 490 D
Parque de Exposições
CEP: 59146-690 - Fone: (84) 3343-5959

Bayeux (PB)

Rod. BR 101 KM 161.5, S/N
Manguinhos - CEP: 58309-600
Fone: (83) 3565-2222

Site e e-mail

www.autonorte.com.br

tele vendas@autonorte.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

É de extrema importância para a sobrevivência do varejo diminuir o capital investido em estoque, utilizando a cadeia de distribuição, minimizando custos na operação. Em contrapartida, os distribuidores terão que investir mais em estoque e prestar um excelente serviço de entrega, agilizando a disponibilidade dos produtos. Também é de extrema importância ao varejo melhorar seu canal de relacionamento com o consumidor, identificando as reais necessidades do seu público-alvo inserido no contexto geral do seu mercado de atuação.

Razão social

Auto Pratense Ltda.

Data da fundação

1 de novembro de 1976.

Linha de produtos

Suspensão, direção, freios, motor, arrefecimento, injeção eletrônica, escapamentos, câmbio, elétrica, carroceria e repintura.

Estoque

Produtos nacionais: 70%
Produtos importados: 30%

Filiais e regiões atendidas

A Matriz em Nova Prata e as filiais em Bento Gonçalves, Santa Cruz do Sul e Porto Alegre atendem o Rio Grande do Sul. A filial em São José (SC) atende o estado catarinense.

Fornecedores

Monroe, Sachs, Fras-le, Bosch, SKF, Gates, Viemar, Vox, Nakata, Sampel, Fremax, Controil, Sabó, MTE, Continental, KS. Total de 180 fornecedores.

Segmentos atendidos

Linha leve, utilitários e SUVs nacionais e importados.

Clientes ativos

3.900

Número de funcionários

210

Número de representantes

32

Inovações implementadas

Catálogos online e offline, inovações em intralógica e MAP (Mobile Auto Pratense)

Procedimentos de garantia

Conferência técnica conforme instruções de cada fabricante e orientação fiscal.

Prazos de entrega

Prazo mínimo de 15 minutos, via motoboys, e máximo de 24 horas (frota própria e transportadores).

Índice de entrega

96%

Vantagens competitivas

Grande variedade de produtos e catálogo eletrônico de última geração.

Serviços oferecidos

Atacadista de autopeças para lojistas, oficinas mecânicas e autocenters.

Relacionamento com os clientes

Venda com acompanhamento de profissionais qualificados, internos e externos. Palestras técnica dos fabricantes.

Responsabilidade social

A Auto Pratense tem como compromisso agir com responsabilidade social no seu dia-a-dia. Adota práticas sustentáveis visando a redução do impacto no meio ambiente.

Ações online

Site Institucional, catálogo, envio de pedidos. Skype, e-mail marketing e redes sociais.

Unidades

Nova Prata (RS) - Matriz

Rua Clemente Tarasconi, 116, Centro
Fone: (54) 3242-3620
Fax: (54) 3242-3649
sac@autopratense.com.br

Bento Gonçalves (RS)

Travessa Itaquí, 61, Bairro Cidade Alta
Fone: (54) 3455-5436
vendas@autopratense.com.br

Santa Cruz do Sul (RS)

Rua Ernesto Alves, 615, Centro
Fone: (51) 2106-3236
vendas@autopratense.com.br

Porto Alegre (RS)

Beco José Paris, 459/01,
Bairro Sarandi
Fone: (51) 2102-3333
vendas@autopratense.com.br

São José (SC)

Rua Bento Aguido Vieira, 1152
Marginal da BR-101, KM 203
Fone: (48) 3203-7700
vendas@autopratense.com.br

Site e e-mail

www.autopratense.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Percebemos uma tendência em médio prazo que o varejista vai agregar serviço de aplicação dos produtos vendidos por ele.

Razão social

Bacurity Com. Imp. e Exp. Ltda.

Número de funcionários

40

Serviços oferecidos

Entrega rápida e um excelente atendimento.

Data da fundação

28 de outubro de 1999.

Número de representantes

19

Relacionamento com os clientes

Atendimento técnico e especializado, pós-venda funcional e eficiente.

Linha de produtos

Toda a linha mecânica, exceto peças de motores.

Inovações implementadas

Participar da Automec; atender pelo menos 90% de todos os pedidos; pedido recebido até às 17h, viaja no mesmo dia (dependendo da transportadora).

Responsabilidade social

Tritura e recicla as caixas de papelão que seriam jogadas no lixo; utiliza a água de chuva para a limpeza da área externa; tem sensores de luz e telhas transparentes em lugares estratégicos para diminuir o consumo de energia elétrica da empresa.

Estoque

Produtos nacionais: 10%
 Produtos importados: 90%

Procedimentos de garantia

Processo ágil que visa uma solução rápida para os clientes.

Filiais e regiões atendidas

Todo o Brasil.

Prazos de entrega

Mínimo: mesmo dia; máximo: cinco dias.

Fornecedores

67 fornecedores.

Índice de entrega

90%

Ações online

O melhor catálogo online do Brasil: www.bacurity.com.br; envio de email marketing e utilização das redes sociais para divulgar nossos lançamentos e promoções.

Clientes ativos

7.650

Vantagens competitivas

Produtos de alta qualidade com preços competitivos.

Segmentos atendidos

Automóveis e utilitários.

Unidades

Osasco (SP)
 Av. Santo Antonio, 2476
 Vila Osasco
 CEP: 06083-205
 Fone: (11) 3653 1600
 0800 771 7520

Site e e-mail

www.bacurity.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Desenvolver aplicativos de internet mais simplificados que facilitem o processo de compra e também dinamizar o transporte dos produtos para que cheguem com mais rapidez ao consumidor final.



Razão social

Baratão Distribuidora de Auto Peças Ltda - Goiânia (GO), Divisão Atacado e Varejo. Comercial de Auto Peças Vectra Ltda - Brasília (DF), Divisão Atacado. A Baratão Peças Automotivas Ltda - Brasília (DF), Divisão Varejo.

Data da fundação

Maio de 1997.

Linha de produtos

Suspensão, direção, freio, arrefecimento e químicos, correias-pontas homocinéticas, toda a linha de rolamentos, cabos de comando e outros.

Estoque

Produtos nacionais: 80%
Produtos importados: 20%

Filiais e regiões atendidas

Filiais em Goiânia (GO). Regiões atendidas: Distrito Federal, Goiás, parte do Mato Grosso e Tocantins.

Fornecedores

50 fornecedores.

Clientes ativos

3.000

Segmentos atendidos

Linhas leve.

Número de funcionários

72 colaboradores diretos.

Número de representantes

5

Unidades

Roberto/Grazielle nas lojas de Goiânia (GO) e Roberto/Lucia nas lojas Brasília (DF).

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Necessidade de qualificar seus aplicadores e manter um ferramental adequado.

Inovações implementadas

Não houve.

Procedimentos de garantia

A política de aceite de produtos para garantia é a seguinte: toda garantia deverá ser previamente autorizada pelo responsável do setor na empresa; a empresa não aceita produtos sem embalagem original, com embalagens danificadas ou peças com evidentes erros de aplicação; o prazo de aceite é de três meses ou segundo particularidade do item ou fabricante; somente são aceitas peças com Nota Fiscal de Garantia, acompanhadas de formulário próprio do fornecedor, caso este tenha um procedimento específico, ou o formulário da empresa devidamente carimbado e assinado pelo cliente, caso a empresa não tenha carimbo, pede-se que seja colocado CPF do responsável. Garantias de mercadorias com defeito de fabricação são conferidas de acordo com as normas internas de cada indústria fabricante. Caso o fabricante se recuse a conceder garantia, ou seja, quando a garantia for improcedente, os itens serão devolvidos e faturados novamente para os clientes. A reposição do item de garantia ao cliente é realizada imediatamente, após os tramites acima estarem devidamente regulares.

Prazos de entrega

Busca atender os clientes em até uma hora e meia a contar do horário da emissão da nota fiscal. Para localidades de distâncias maiores dentro de um raio de 60 quilômetros, o prazo se estende até 4 horas.

Índice de entrega

Este índice é atendido em 95%. O percentual restante vincula-se a peças que retornam à distribuidora por algum tipo de problema, seja por erro na efetivação da venda ou informação inadequada do cliente, por problema de fabricação.

Vantagens competitivas

Preços acessíveis de competitividade. Entregas rápidas. Reposição de peças por devoluções e garantias imediatas.

Serviços oferecidos

Vendas telemarketing e balcão. Entregas ágeis. Pós-venda em contato assíduo com os clientes.

Relacionamento com os clientes

Eventos que procurem gerar proximidade do cliente com a empresa e passar informações técnicas e abrangentes do setor.

Responsabilidade social

Reutilização de materiais recicláveis e/ou doação destes para empresas de reciclagem.

Ações online

Campanhas de vendas e notícias do setor.

Razão social

B.A.P. Automotiva Ltda.

Data da fundação

01 de Janeiro de 1970.

Linha de produtos

Componentes de freio, suspensão, câmbio, embreagem, elétricos, filtros, rolamentos, químicos, borrachas, diferencial, direção, iluminação, miudezas em geral, transmissão, ferragens, etc.

Estoque

Produtos nacionais: 100%
Produtos importados: somente aquilo que os fornecedores brasileiros importam e vendem.

Filiais e regiões atendidas

Atende o Brasil inteiro. Matriz em Mogi Mirim (SP). Filiais em Belo Horizonte (MG), Curitiba (PR), Bauru (SP), Campinas (SP) e São José do Rio Preto (SP) e escritórios de vendas em Uberlândia e Montes Claros (MG) e São Paulo (SP).

Fornecedores

São cerca de 180 indústrias, sendo as principais: Nakata, Sabó, TRW Varga,

SKF, Bosch, Urba Brosol, Metal Leve, Frasle, Fram, ATE, Axios, Gates, LUK etc.

Clientes ativos

7.500

Segmentos atendidos

Varejos, autoelétricas, postos de combustíveis, concessionárias, serviços autorizados, centros automotivos, todos de linha leve.

Número de funcionários

360

Número de representantes

100 representantes e 70 vendedores internos.

Inovações implementadas

Abertura de mais dois escritórios de vendas, em Montes Claros (MG) e São Paulo (SP).

Procedimentos de garantia

Conforme padrões exigidos pelas indústrias.

Prazos de entrega

De 30 minutos até 3 dias, dependendo do local da entrega.

Índice de entrega

95%

Vantagens competitivas

Um dos maiores e mais variados estoques de autopeças de linha leve, catálogo de aplicações diferenciado e nível de atendimento dos pedidos (95%).

Serviços oferecidos

Catálogo de aplicações com informações muito detalhadas; uma das maiores variedades de itens de linha leve do mercado; software de compra e venda gratuito (Procompras) e com atualização online; palestras técnicas; equipes interna e externa de vendas bem preparadas; logística de entrega com frota própria (em regiões próximas às filiais).

Relacionamento com os clientes

Não informado.

Responsabilidade social

Contratação de alunos da APAE, coleta e venda de material reciclável com finalidade filantrópica, ações pontuais como campanha do agasalho, bingos beneficentes, colaborações financeiras às entidades filantrópicas de Mogi Mirim/SP.

Ações online

Não informado.

Unidades
Mogi Mirim (SP) - Matriz

R. Laura Albani de Barros
Fone: (19) 3805-7200
barrossmm@barros.com.br

Curitiba (PR)

R. Prof. José Maurício Higgins, 817
Fone: (41) 3012-9200
barroscba@barros.com.br

Belo Horizonte (BH)

Av. Izabel Bueno, 400B
Fone: (31) 3514-2100
barrosbh@barros.com.br

São José do Rio Preto (SP)

Av. Dr. Cenobelino de Barros Serra, 1799
Fone: (17) 3512-3500
barrossjrp@barros.com.br

Bauru (SP)

Av. Aureliano Cardia, 6-36
Fone: (14) 3235-3700
barrosbauru@barros.com.br

Campinas (SP)

R. Matão, 115
Fone: (19) 3045-4300
barrosccps@barros.com.br

Uberlândia (MG)

Av. Brasil, 1722
Fone: (34) 3305-3706
barrossub@barros.com.br

São Paulo (SP)

R. Joaquim Manoel de Macedo, 305
Fone: (11) 3477-1002
barrossp@barros.com.br

Montes Claros (MG)

Av. Coronel Prates, 376
Fone: (38) 3221-0135
barrossmoc@barros.com.br

Site

www.barros.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Pode parecer básico, mas agregar valor descomoditando a oferta seria a mudança mais importante. Hoje, o mercado como um todo trabalha basicamente a função preço e desconsidera toda uma necessidade de treinamento, desenvolvimento de logística e tecnologia da informação. Existe, de fato, uma enorme oportunidade de aperfeiçoamento de processos, integração de plataformas, know how e outros tantos quesitos a serem trabalhados.

Razão social

Bezerra & Oliveira Comércio de Peças Ltda.

Data da fundação

24 de janeiro de 1962.

Linha de produtos

Suspensão, motor, direção, ignição, elétrica, diesel, freio, iluminação, transmissão, hidráulica, exaustão, fixação, acessórios, limpeza automotiva, arrefecimento, etc.

Estoque

Produtos nacionais: 70%
Produtos importados: 30%

Filiais e regiões atendidas

Filial em Teresina (PI), Natal (RN), Cabedelo (PB) e atendimento em toda a região norte e nordeste.

Fornecedores

Cofap, Marelli, SKF, Bosch, Metal Leve, Affinia, TRW, Varga, Sabó, Spaal, Tecfil, Fras-le, Lonaflex, NGK, Dayco, Goodyear, Visconde, Mastra, Axios, Sachs, DHB, Viemar, Perfect System, KL, Delphi, entre outros.

Segmentos atendidos

Todos (linhas leve, pesada, agrícola, moto e etc.).

Unidades

Fortaleza (CE) – Matriz
Rua Princesa Isabel, 1185 - Centro

Filial Motos 01(CE)
Rua Princesa Isabel, 1140 - Centro

Filial Motos 02 (CE)
Rua Carneiro de Mendonça, 436
Parangaba

Clientes ativos

4.000

Número de funcionários

550

Número de representantes

32

Inovações implementadas

Rastreamento das compras pelo sistema, por parte do cliente e criação de gerentes de linha para acompanhamento e promoção dos principais fornecedores. Programa Mais Varejo, Programa Estoque Fácil e App Estoque Fácil

Procedimentos de garantia

De acordo com a política de cada fabricante.

Prazos de entrega

Dentro de Fortaleza: no máximo em 2 horas. Fora de Fortaleza: de acordo com cada localidade.

Índice de entrega

90%

Vantagens competitivas

Portfólio superior a 85.000 itens. Presença 24hs na vida dos clientes por

meio do aplicativo Estoque Fácil.

Programa Mais Varejo
Programa Estoque Fácil

Serviços oferecidos

Catálogo eletrônico com fotos dos produtos. Hospedagem gratuita para cliente fora de Fortaleza. Campanhas de vendas. Conserto de computadores dos clientes. Treinamentos para o mercado em parceria com fornecedores. Diferencial: Programa Metamorfose – treinamento intensivo de qualificação para mecânicos e balconistas. Sistema Mais LDB, que é uma ferramenta responsável pela comercialização com os clientes.

Relacionamento com os clientes

Através de campanhas, especialmente as viagens que a empresa sempre promove junto aos clientes em parceria com fábricas. Feiras de negócios.

Responsabilidade social

Apoio a uma escola de ensino fundamental.

Ações online

Campanhas periódicas anunciadas via catálogo eletrônico.

Teresina (PI)
Rua Professor Diniz, 1390
Lourival Parente

Cabedelo (PB)
Rua Creuza Josefa Morato, 47
Cabedelo - PB

Parnamirim (RN)
Rua Sinhozinho, 134
Bairro Parque de Exposições

Filial Motos 03
Av. Coronel de Carvalho, 1700
Barra do Ceará

Site e e-mail

www.bezerraoliveira.com.br

anastacio@gbonet.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

O varejo precisa se qualificar mais, buscar melhores práticas em gestão financeira, atendimento, vendas e um bom controle de estoque, pois o mesmo estando fortalecido e com saúde se configura de fundamental importância para a cadeia de distribuição de autopeças.

Razão social

Centerparts Distribuidor de Auto Partes Ltda.

Data da fundação

12 de outubro de 1989.

Linha de produtos

Acessórios, guarnições, ferragens, colisão, fixação e iluminação.

Estoque

Produtos nacionais: 90%
Produtos importados: 10%

Filiais e regiões atendidas

Atende todo o território nacional através da sede em São Paulo. Exporta para América Latina, África, EUA, Ásia e Oriente Médio.

Fornecedores

Total de 450 fornecedores, entre eles Alper, Arteb, Auto Postal, Autoplast, Grid, Retrovex, TG Poli, ABP Flex, Autimex, Auto quality, Autopoli, Blawer, Carol Car, Chimpa, Dial, Frisart, Indcar, Marçon, NK Brasil, Orgus, Ori, Plast Car, PPU, RCD Faróis, VBM Plásticos, V&B, Automotivos e Zinni & Guell.

Segmentos atendidos

Linhas leve e pesada.

Clientes ativos

8.082

Número de funcionários

170

Unidades

São Paulo (SP)
Rua Fortunato Ferraz, 450
Vila Anastácio
CEP: 05093-000
Fone: (11) 3305-2000

Site e e-mail

www.centerparts.com.br

Número de representantes

183

Inovações implementadas

Sistema gerencial da Totvs; Plataforma e-commerce B2B – ferramenta totalmente integrada ao sistema utilizado pela empresa. A plataforma permite a criação de layouts totalmente personalizados. Com isso, promove uma melhor experiência de compra e melhora a conversão de vendas.

Procedimentos de garantia

O cliente envia a requisição, a mercadoria segue para análise e 7 dias após o recebimento da mercadoria é feita a troca do produto, conforme minuta de entrega.

Prazos de entrega

Os pedidos são despachados em até 24 horas, após a emissão do pedido.

Índice de entrega

93%

Vantagens competitivas

O estoque conta com mais de 35.000 itens, que garante a variedade, itens exclusivos e novidades constantes. Além de possuir alta qualificação e agilidade em atendimento e prazos de entrega.

Relacionamento com os clientes

Transparência em todas as ações e negociações; ética.

Serviços oferecidos

Catálogos impressos com a linha completa de peças e acessórios, catálogo exclusivo de guarnições e ferragens e catálogo exclusivo de linha pesada. Além da equipe de vendas qualificada para atender a clientes de todo o Brasil e do exterior.

Responsabilidade social

Projeto Aprendiz Legal – programa de aprendizagem em comércio de bens e serviços, desenvolvido pelo CIEE em parceria com a Fundação Roberto Marinho. Espaço Tijolinho – o Espaço Tijolinho é uma organização civil sem fins lucrativos com intuito de atender crianças e adolescentes em situações de vulnerabilidade.

Ações online

E-commerce B2B: a implantação desta nova ferramenta de vendas proporcionará aos representantes de vendas rapidez e facilidade no fechamento dos seus pedidos, além de ampliar e facilitar a consulta ao catálogo de produtos e a exposição das marcas comercializadas pela distribuidora, para os seus clientes. O sistema pode ser acessado de maneira ágil, pois a navegação é simples, permitindo que o usuário consulte peças, preços e disponibilidade de estoque, além de oferecer total segurança em todo o processo do seu pedido.

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

O varejo precisa se aliar a um distribuidor com um amplo portfólio de produtos e uma boa logística capaz de atendê-lo de forma rápida e fracionada, já que, atualmente, não se pode manter estoque de muitos itens. A venda pela internet também é importante por permitir uma presença em todo o mercado.

Razão social

CHG Automotiva Ltda.

Data da fundação

25 de novembro de 1985.

Linha de produtos

Acabamentos, acessórios e tuning, componentes para linha de som, borrachas e guarnições, ferragens em geral, iluminação em geral, elétrica e mecânica em geral, produtos químicos para limpeza e higienização, aditivos e lubrificantes, colas adesivas.

Estoque

Produtos nacionais: 95%
Produtos importados: 5%

Filiais e regiões atendidas

Unidade Campinas (SP), atendendo todo território brasileiro. Unidade Contagem (MG), atendendo todo estado de Minas Gerais. Unidade Goiânia (GO), atendendo as regiões centro-oeste, norte e nordeste.

Fornecedores

Trabalha com as principais marcas do mercado de reposição, totalizando 330 fornecedores.

Segmentos atendidos

Linhas leve, utilitários e pesada.

Clientes ativos

12.000

Número de funcionários

280

Número de representantes

155

Inovações implementadas

Abertura das unidades Goiânia (GO) e Contagem (MG); atualização do catálogo impresso; integração nas redes sociais.

Procedimentos de garantia

Conforme normas CHG e fabricantes.

Prazos de entrega

Entregas regionais diárias com frota própria e, para as demais regiões, entre 24 e 48 horas através de transportadoras conveniadas CHG.

Índice de entrega

Média geral de 95%.

Vantagens competitivas

Grande portfólio de produtos oferecidos, com mais de 55.000 itens cadas-

trados; política comercial transparente com o mercado; preço justo e competitivo; distribuição da maioria das principais marcas do mercado de reposição; agilidade no atendimento; profissionais capacitados para um bom atendimento ao cliente; foco no desenvolvimento de facilidades para o cliente.

Serviços oferecidos

Catálogo impresso e eletrônico a todos os clientes ativos; lista de preço impressa e eletrônica, mantendo o cliente ativo sempre atualizado; entrega conveniada.

Relacionamento com os clientes

Parceria de confiabilidade integrando os serviços oferecidos e premiando os clientes ativos com brindes e vantagens comerciais.

Responsabilidade social

Contribuição com entidades sociais de Campinas (SP).

Ações online

Sistema Automatizado CHG; representante totalmente informatizado; catálogo eletrônico.

Unidades
Campinas (SP)

Estrada velha de Indaiatuba, km 3,7
Fazenda Sete Quedas
CEP: 13026-970
Fone: (19) 3729-6535
Fax: (19) 3729-6530

Goiânia (GO)

Av. Perimetral Norte, 3.173
Quadra 65 Lote 01,02 - Área Galpão 02
Vila João Vaz - CEP: 74445-190
Fone: (62) 3416-6600
Fax: (62) 3416-6601

Contagem (MG)

Av. Dr. Antonio Chagas Diniz, 1.537
Cidade Industrial
CEP: 32210-160
Fone: (31) 3519-5700

Site e e-mail

www.chg.com.br
vendas@chg.com.br

www.facebook.com.br/chgautomotiva
www.twitter.com/chgautomotiva

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Cobra Rolamentos e Autopeças Ltda.

Data da fundação

28 de outubro de 1987.

Linha de produtos

Arrefecimento, direção, freio, ignição, injeção eletrônica, motor, rolamentos, suspensão e transmissão.

Estoque

Produtos nacionais: 70%
Produtos importados: 30%

Filiais e regiões atendidas

Atendimento nacional.

Fornecedores

32

Cientes ativos

15.430

Segmentos atendidos

Leve, utilitário, pesado, agrícola e industrial.

Número de funcionários

669

Número de representantes

42

Unidades

São Paulo (SP) - Matriz, Ananindeua (PA), Bauru (SP), Belo Horizonte (MG), Campinas (SP), Campo Grande (MS), Cariacica (ES), Cuiabá (MT), Curitiba (PR), Fortaleza (CE),

Inovações implementadas

Tornou-se acionista da Temot International, seus acionistas globais estão entre as maiores organizações do aftermarket e fornecem uma gama abrangente de produtos, serviços, sistemas e conceitos, formando uma grande rede estratégica para a indústria automotiva. Aprimorou internamente no sistema de gestão (SAP) a parte de WM (Warehouse Management) para otimizar o gerenciamento de grandes volumes de operações de depósito. O sistema integra a logística complexa da cadeia de suprimentos a seus processos de depósito e distribuição, oferecendo o máximo em visibilidade e controle.

Procedimentos de garantia

Garantia Automática: recebe a garantia como devolução. (Para os casos em que a fábrica responde com um parecer de improcedente, é emitida uma refatura).

Prazos de entrega

Capitais: no mesmo dia. Outras localidades: 1 dia.

Índice de entrega

97%

Vantagens competitivas

Atendimento nacional com 28 CDs com estoques regionalizados. A mais

completa linha de rolamentos, polias e tensores. Portfólio com as melhores marcas. Sistema de gestão SAP. Processo de Garantia. Equipe de vendas qualificada com 190 vendedores e 42 representantes comerciais. Representantes conectados via web.

Serviços oferecidos

Bom atendimento. Equipe especializada em rolamentos. Garantia automática. SAC. Entregas Rápidas.

Relacionamento com os clientes

Programas de parceria com os clientes. Equipe de promotores de vendas. Calendário de visitas aos clientes pela gerência e equipe de vendas. Catálogo impresso e online (desktop, tablets e smartphones). Política Comercial em conformidade com o mercado.

Responsabilidade social

Doação de cartuchos para o Projeto Salva Vidas (Hospital Albert Einstein). Empresa Amiga da Criança (Fundação Abrinq). Parceiro no Projeto Transformar (Hospital Santa Marcelina).

Ações online

Catálogo eletrônico, Facebook, LinkedIn, Site e Twitter.

neiro (RJ), Salvador (BA), São José dos Campos (SP), Sorocaba (SP)

Fone: 0800 16 3333

Site e e-mail

www.cobrarolamentos.com.br
www.cobraautomotiva.com.br

marketing@cobrarolamentos.com.br
sac@cobrarolamentos.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Bom atendimento sempre. É preciso manter a equipe de vendas qualificada através de bons treinamentos, familiaridade com os produtos e domínio sobre as novas tecnologias. Manter a loja limpa, organizada, funcionários uniformizados, estacionamento, localização estratégica, variedade de peças e estoque equalizado através de inventários periódicos. Já os varejos que optaram por trabalhar prioritariamente através da internet devem zelar pela comunicação e identidade visual, investir em propaganda, fazer parcerias com mecânicos, oferecer serviço de entrega e trabalhar com todas as formas de pagamento disponíveis.

Razão social

Comando Auto Peças Ltda.

Data da fundação

25 de fevereiro de 1985.

Linha de produtos

Freios, injeção, suspensão, motor, arrefecimento, alimentação, lubrificante e transmissão.

Estoque

Produtos nacionais: 98%
Produtos importados: 2%

Filiais e regiões atendidas

Filiais no Distrito Federal e Goiânia. Atende DF, GO, MT, MG, PI, TO, PA, BA e MA.

Fornecedores

279 empresas (Cofap, Metal Leve, Petronas, NGK, Sabó, SKF, Sachs, Fras-Le, Fram, TRW, Contitech e outras). 62.000 itens em estoque.

Clientes ativos

6.732 clientes cadastrados e o consumidor final.

Unidades
Núcleo Bandeirante (DF)

2ª Av. Bloco 341-A Loja 01
Fone: (61) 3486-8800 (varejo)

Guará (DF)

SOF Sul Quadra 05 conj. A lotes 01/04
Fone: (61) 3362-2300 (varejo)

Guará (DF)

SOF Sul Quadra 04 conj. A lotes 02/04
Fone: (61) 3362-2700 (varejo pesado)

Segmentos atendidos

Linhas leve, média, pesada e agrícola.

Número de funcionários

Contratados: 564. Menor: 35. Estagiário: 21. PNE: 17. Total: 637

Número de representantes

2

Inovações implementadas

Investimentos em TI, endereçamento dos estoques e duas novas lojas (Goiânia e Brasília). Código de barras no CD e renovação de todas as fachadas.

Procedimentos de garantia

Departamento de Garantia que dá suporte às lojas (Comando) e aos clientes e canal aberto com a maioria dos fornecedores, facilitando a garantia.

Prazos de entrega

Na região do DF o prazo gira em torno de 1 hora quando a entrega é feita por moto (a empresa tem frota de 68 motos), e de 2 a 3 horas de carro (no atacado são 5 Fiorinos e 3 caminhões). As entregas fora do estado variam de 1 a 3 dias e são feitas por transportadora.

Índice de entrega

62%

Vantagens competitivas

Estoque regionalizado, proximidade com os aplicadores, 62 mil itens em estoque, qualidade de produtos e preços competitivos.

Serviços oferecidos

Atendimento, entrega, facilidade de pagamento, assistência técnica e treinamentos.

Relacionamento com os clientes

Uniformes, fachadas, palestras técnicas e motivacionais, linha exclusiva celular, campanhas de vendas, promoções de produtos e Automec (principais clientes).

Responsabilidade social

Auxílio-faculdade, seguro de vida, plano de saúde, campanha de alimentos, brinquedos e agasalhos.

Ações online

SAC e orçamento.

Taguatinga (DF)

SHN – Área Especial 19
Fone: (61) 3355-8500 (varejo)

Goiânia (GO)

Avenida Pedro Ludovico Teixeira, 100
Quadra 142 lotes 20 a 24
Parque Oeste Industrial
(centro de distribuição).

Gama (DF)

Quadra 04 lote 1.560 - Setor Industrial
Fone: (61) 3384-9200 (varejo)

Núcleo Bandeirante (DF)

ADE conj. 01 lotes 01/02
Fone: (61) 3212-2020
(centro de distribuição).

Samambaia (DF) - Varejo

Endereço: ADE Sul conjunto 15 lote 03

Site

www.autopecascomando.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Com a imensa diversidade de veículos é difícil um varejo ter todos os componentes para reposição. Repensar o modelo de negócio é fundamental, o varejo deve se especializar em um segmento ou uma marca, e mesmo assim, ter na retaguarda um distribuidor forte que atenda suas necessidades não só em produtos curva "A", pois a curva "B" "C" "D" e "E" também têm desgastes; eleger um distribuidor como "principal" e fazer o complemento com outros. Criar vínculo e tornar as negociações melhores.

<p>Razão social</p> <p>Comdip Comercial Distribuidora de Peças Ltda.</p>	<p>Segmentos atendidos</p> <p>Linhas leve e pesada.</p>	<p>Índice de entrega</p> <p>93%</p>
<p>Data da fundação</p> <p>1 de dezembro de 1992.</p>	<p>Número de funcionários</p> <p>265</p>	<p>Vantagens competitivas</p> <p>Trabalha com grandes marcas, tem disponibilidade de entrega e variedade de itens.</p>
<p>Linha de produtos</p> <p>Motor, freio, suspensão e alimentação.</p>	<p>Número de representantes</p> <p>35</p>	<p>Serviços oferecidos</p> <p>Apoio em palestras, orientação quanto à condução do negócio e campanhas de vendas.</p>
<p>Estoque</p> <p>Produtos nacionais: 68% Produtos importados: 32%</p>	<p>Inovações implementadas</p> <p>Não informado.</p>	<p>Relacionamento com os clientes</p> <p>Não informado.</p>
<p>Filiais e regiões atendidas</p> <p>Matriz: RJ. Filiais: SP, MG, BA, ES e RS</p>	<p>Procedimentos de garantia</p> <p>A grande maioria das peças em garantia é paga quando os fornecedores efetuam o reembolso.</p>	<p>Responsabilidade social</p> <p>Não informado.</p>
<p>Fornecedores</p> <p>75</p>	<p>Prazos de entrega</p> <p>Num raio de 50 km dos centros de distribuição, entrega no mesmo dia ou na manhã do dia seguinte. No interior, entrega em 24 ou 48 horas.</p>	<p>Ações online</p> <p>Não informado.</p>
<p>Clientes ativos</p> <p>6.800</p>		

Unidades		
<p>Rio de Janeiro (RJ) Av. Brasil, 7851 Ramos CEP: 21030-000 Fone: (21) 2121-0020</p>	<p>Vila Velha (ES) Av. Carlos Lindemberg, 2721 Nossa Sra. da Penha CEP: 29110-175 Fone: (27) 2121-0030</p>	<p>São Paulo (SP) Rua Guaicurus 1317 Água Branca CEP: 05033-002 Fone: (11) 3872-6898</p>
<p>Salvador (BA) Rua Doutor Altino Teixeira, 1290 Porto Seco Piraja CEP: 41233-010 Fone: (71) 2108-0060</p>	<p>Belo Horizonte (MG) Rod. BR 262 Anel Rodoviário, KM 2892 Engenho Nogueira CEP: 31310-295 Fone: (31) 2121-0040</p>	<p>Porto Alegre (RS) Av. Sertorio, 5950 Comp. Pavilhão 19 e 20 São Sebastião Fone: (51) 3030-9640</p>
Site e e-mail		
www.comdip.com.br		comdip@comdip.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

**Razão social**

Compel Distribuidora e Comércio de Autopeças Ltda.

Data da fundação

1975.

Linha de produtos

Alimentação, injeção eletrônica, freios, suspensão, filtros, motor, arrefecimento, direção, transmissão, embreagens, rolamentos, lubrificantes/aditivos, cabos de comando, adesivos e palhetas, velas e cabos de ignição.

Estoque

Produtos nacionais: 80%

Produtos importados: 20%

Filiais e regiões atendidas

Unidade 1 - São Paulo Capital Leste: zonas Leste, Norte, ABCD, Baixada Santista. Unidade 2 - São Paulo Capital Sul: regiões Sul e Oeste. Unidade 3 - Sorocaba (SP): todo o interior do estado de SP. Unidade 4 - São José Dos Campos (SP): Vale do Paraíba e Litoral Norte (SP). Unidade 5 - Curitiba (PR): todo o estado do Paraná.

Fornecedores

ATE Freios, Bosch, Bosch Freios, Brosol,

Cobreq, Dyna, Fabrini, Fania, Fram, Fremax, Gates, Jurid, Kayaba, Loctite, Magneti Marelli, Metal Leve, MTE-Thomson, Nakata, NGK NTK, Paraflu, Perfect, Petronas, Sachs, Sampel, SKF, Spicer, Stabilus, TRW Varga, Urba, VDO, Viemar, Visconde Radiadores e Wega.

Clientes ativos

Não divulgado.

Segmentos atendidos

Linhas leve e utilitários.

Número de funcionários

200

Número de representantes

40

Inovações implementadas

Novo catálogo eletrônico para clientes, nova plataforma para equipe de venda externa e nova versão do website.

Procedimentos de garantia

Conforme políticas de cada fornecedor.

Prazos de entrega

Expressa e até 24 horas.

Índice de entrega

Superior a 95%.

Vantagens competitivas

Proximidade com o cliente; atendimento do portfólio completo dos principais fornecedores; alto índice de entrega dos pedidos efetuados.

Serviços oferecidos

Informes online dos principais lançamentos de mercado aos clientes; serviço online para solicitação de garantias; catálogo eletrônico; campanhas de vendas diversificadas e constantes.

Relacionamento com os clientes

A Compel possui uma política de relacionamento estreito com os clientes visando adequar-se às demandas e necessidades do varejo. Promove ações de marketing contínuas e campanhas que ajudam o varejo a expandir vendas.

Responsabilidade social

Não divulgado.

Ações online

Solicitação de atendimento de garantias, consultas de produtos, informes de lançamentos e promoções.

Unidades**São Paulo (SP)**

Leste

Pça. Jardínópolis, 54

Fone: (11) 3572-3000

Sul

Rua Marcílio Dias, 138

Santo Amaro

Fone: (11) 5545-5599

Sorocaba (SP)

Av. São Paulo, 2175

Fone: (15) 3237-8100

São José dos Campos (SP)

Rua Romualdo Davoli, 230

Centro Emp./Ind. Eldorado

Fone: (12) 3903-9333

Curitiba (PR)

Rua Anne Frank, 5480

Boqueirão

Fone: (41) 2107-0660

Site e e-mail

www.compel.com.br

compel@compel.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

O varejo deve se especializar cada vez mais na qualidade do atendimento. A variedade de itens e facilidade na pulverização de vendas que ele tem se complementará com um atendimento ágil, preciso e eficaz, gerando assim um comportamento que facilitará a fidelização ainda maior de seus clientes.

Razão social

Dampeças Ltda.

Data da fundação

16 de março de 1996.

Linha de produtos

A Dampeças atua com mais de 10.000 itens em estoque desenvolvendo os segmentos de embreagens, direção, motor, injeção, arrefecimento, sendo especialista em freio, suspensão e filtro. Com exclusividade, por ser detentora das patentes, distribui as marcas DPLine Automotive e DPLine Automotive Original com cerca 3.000 itens cadastrados nas marcas próprias.

Estoque

Produtos nacionais: 80%
Produtos importados: 20%

Filiais e regiões atendidas

Natal, João Pessoa, Aracaju, Petrolina e São Luís. Atendimento à região nordeste.

Fornecedores

25 fornecedores, além das marcas próprias DP Line e DP Original.

Cientes ativos

2.300

Segmentos atendidos

Linha leve e utilitários.

Número de funcionários

94

Unidades
Recife (PE) - Matriz

Rua Itamaracá, 494
Imbiribeira
CEP: 51200-030
Fone: (81) 2137-1710 (Televendas)
Fax: (81) 2137-1717 / 0800 081 3511

Natal (RN)

(84) 3344-7710

João Pessoa (PB)

(83) 3513-1710

Campina Grande (PB)

(83) 3065-9950 / 0800 081 3512

marketing interno e externo diferenciado; clima organizacional; flexibilidade comercial; entrega expressa; parceria intensa com fornecedor no contato com o cliente através de palestras, visitas técnicas e campanhas personalizadas.

Serviços oferecidos

Entrega expressa; entrega gratuita através da Fiorino; representantes distribuídos em regiões estratégicas; garantia.

Relacionamento com os clientes

Café da Manhã Dampeças – ação realizada junto aos clientes com objetivo de manter o relacionamento e fechar novas negociações; ações em datas comemorativas, através de brindes personalizados; ação de pós-vendas através do consultor da empresa, realizando trabalho de minimização de pendências, reativação, divulgação, ações promocionais, etc; ação Semana Animada.

Responsabilidade social

Ações junto a comunidades carentes no agreste pernambucano.

Ações online

DamPress: jornal online mensal com informações do mercado e novidades internas, como ações acontecidas, lançamentos de produtos e dicas trabalhistas. Público alvo: colaboradores internos, externos, fornecedores e clientes. Email-marketing em datas comemorativas. Envio semanal de lançamentos e promoções através de email-marketing. Catálogo eletrônico.

Site e e-mail

www.dampeças.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Distribuidora Automotiva S.A.

Data da fundação

Sama: 1922 / Laguna: 1918 / Matrix: 2000

Linha de produtos

Sama: Acessórios, Alimentação, Arrefecimento, Direção, Elétrica, Tacógrafo, Suspensão, Freios, Ignição, Injeção Eletrônica, Motor, Vedação, Rolamentos, Transmissão e Miudezas em geral. **Laguna:** Acessórios, Alimentação, Arrefecimento, Direção, Elétrica, Ignição, Injeção Eletrônica, Motor, Rolamentos, Suspensão, Transmissão, Vedação, Miudezas em geral. **Matrix:** Autorrádio, Bluetooth, CD, DVD, MP3, Multimídia, Alto-falante, Driver, Super Tweeter, Amplificador, Antena, Cabo, Fonte, Alarme, Módulo de Vidro Elétrico, Trava Elétrica, Engate, Protetor de Carter, Aerofólio, Defletor de chuva, Spoiler, Farol, Lâmpada, Lanterna, LED, Câmera de Ré, Sensor de Estacionamento, Vídeo Sensor e muito mais.

Filiais e regiões atendidas

Território nacional.

Sama: 24 centros de distribuição.

Laguna: 24 centros de distribuição.

Matrix: 17 centros de distribuição.

Fornecedores

Mais de 130 fornecedores das principais marcas do mercado.

Clientes ativos

Mais de 29.000 clientes

Unidades

Belém - (91) 3210-7200

Brasília - (61) 2104-0900

Campinas - (19) 2101-0900

Campo Grande - (67) 3345-8880

Contagem - (31) 2101-0900

Cuiabá - (65) 3617-7440

Curitiba - (41) 2101-0900

Florianópolis - (48) 2106-9501

Segmentos atendidos

Lojas de autopeças, retíficas e frotas nos segmentos leve e pesado.

Número de funcionários

São mais de 1.300 colaboradores.

Número de representantes

Mais de 670 representantes e vendedores.

Inovações implementadas

A Dasa é uma das distribuidoras apoiadoras da Rede PitStop. A Rede é a primeira Rede Associativista do Aftermarket Brasileiro, baseada em 5 pilares: Informação, Formação, Tecnologia, Comercial e Suporte Financeiro. Atualmente possui mais de 1000 pontos de vendas em mais 420 cidades em todo o Brasil.

Vantagens competitivas

Abrangência geográfica estratégica, aliada à preocupação de estar cada vez mais perto do cliente; completo portfólio de produtos, distribuindo mais de 66.000 itens; equipe de vendas treinada e qualificada; garantia total de procedência e reposição com rapidez e segurança; atendimento personalizado; compromisso com o sucesso do cliente; diversificado pacote de serviços; postura empresarial calcada em princípios como: comprometimento com a qualidade, transparência, inovação, espírito empreendedor e responsabilidade social.

Procedimentos de garantia

Total garantia de procedência e reposição imediata dos itens que estejam fora de suas especificações técnicas.

Prazos de entrega

Mínimo: 15 minutos. Máximo: 48 horas

Serviços oferecidos

Logística bem estruturada com entregas rápidas para todo o Brasil; Garantia Sama (a garantia mais ágil do mercado).

Responsabilidade social

No âmbito social promove chás beneficentes no Terraço, campanhas de arrecadação de cobertores, agasalhos e alimentos e apoio a instituições sem fins lucrativos. As áreas cultural, artística e esportiva também contam com o investimento do grupo, desde o patrocínio de edições de livros, reforma de sala da Fundação Getúlio Vargas em São Paulo e Patronato Assistencial Imigrantes Italianos. Coleta seletiva: o papel que iria para o lixo é transformado em material escolar para os filhos dos funcionários. Restauro dos sinos das igrejas de São Paulo - em 2016 a Paróquia contemplada foi a Nossa Senhora da Boa Morte no Centro.

Ações online

O sistema IFV (Informatização da Força de Vendas) permite aos representantes atenderem os clientes, de qualquer ponto do país, de forma rápida, com pesquisa imediata de todos os itens do portfólio. Além disso, os sites oferecem informações completas referentes às filiais.

Site

www.distribuidora.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

**Razão social**

Dew Parts Comércio de Peças Ltda.

Data da fundação

1989

Linha de produtos

Suspensão, motor, câmbio, freios, elétrica, kits, fixação e miudezas em geral.

Estoque

Produtos nacionais: 80%
Produtos importados: 20%

Filiais e regiões atendidas

Empresa sediada em São Paulo atendendo o mercado nacional e exportação.

Fornecedores

240

Clientes ativos

4.850

Segmentos atendidos

Linha leve e utilitários.

Número de funcionários

80

Número de representantes

75

Inovações implementadas

Ampliação do espaço físico.

Procedimentos de garantia

Reposição imediata dos produtos, desde que estejam de acordo com as normas de cada fornecedor.

Prazos de entrega

Mínimo: 24 horas. Máximo: 72 horas.

Índice de entrega

95%

Vantagens competitivas

Qualidade no atendimento, produtos de alta qualidade, preços diferenciados e alto índice de entrega.

Serviços oferecidos

Catálogo de produtos, catálogo eletrônico, garantia, SAC e promoções.

Relacionamento com os clientes

Catálogo com 21.000 itens, preços baixos, promoções e bom atendimento ao cliente.

Responsabilidade social

Doações de cestas básicas ao Centro Social Nossa Senhora do Bom Parto, Casa Olímpia e Instituição de Caridade a Crianças Soropositiva da Mooca.

Ações online

A Dew Parts oferece aos clientes um programa simples que pode ser acessado para emissão de pedidos via email.

Unidades

São Paulo (SP)
R. Siqueira Bueno, 2200
Mooca
Fone: (11) 2602-5411
Fax: (11) 2605-9537

Site e e-mail

www.dewparts.com.br

vendas@dewparts.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Para o varejo se tornar fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças é necessário que a loja mantenha sempre um estoque regulador deixando de contar apenas com o estoque do distribuidor; com isso, estará ganhando mais eficiência e agilidade para atender seu cliente.

Razão social

Dinpar - Distribuidora Nacional de Parafusos e Peças Ltda.

Data da fundação

31 de julho de 1988.

Linha de produtos

Linha completa de elementos de fixação (parafusos, prisioneiros e porcas especiais, travas, buchas e grampos) para todos os veículos leves, utilitários e pesados; armazenamento (estantes, gavetas e expositores); produtos químicos automotivos; alimentação (injeção eletrônica/carburador); arrefecimento (antichamas, bombas d'água, mangueiras, reservatórios de expansão, sensores de temperatura); cabos de comando; correias; filtros (óleo, ar, combustível/flex); freios (discos, tambores, peças hidráulicas, pastilhas e sapatas); ignição; rolamentos; suspensão (amortecedores, bandejas, kits de amortecedor, buchas e coxins).

Estoque

Produtos nacionais: 70%

Produtos importados: 30%

Filiais e regiões atendidas

Atendimento em todo o território nacional através de 130 representantes e equipe de telemarketing.

Unidades
São Paulo (SP)

Rua Soldado Jose Antonio Moreira, 200

Jardim Japão

Fone: (11) 2984-6844

Fax: 0800-123710

Site e e-mail

www.dinpar.com.br

Fornecedores

290

Clientes ativos

5.200

Segmentos atendidos

Veículos leves e pesados.

Número de funcionários

85

Número de representantes

130

Inovações implementadas

Com a aquisição da Paramar – distribuidora de fixação e autopeças para a linha pesada que atua no mercado de reposição há mais de 38 anos – a Dinpar reforça mais uma vez sua vocação de excelência em fixação e miudezas para veículos leves, utilitários e pesados. Novos catálogos técnicos e investimentos em logística e estoque garantem ao grupo Dinpar-Paramar o atendimento ao mercado com mais de 16.000 itens de fixação e miudezas automotivas com qualidade, rapidez, pedidos completos e preços competitivos.

Procedimentos de garantia

Garantia imediata com solução ao cliente em, no máximo, 47 horas.

Prazos de entrega

De imediato a 72 horas.

Índice de entrega

96%

Vantagens competitivas

Mix de produtos abrangente: mais de 23.000 itens atendendo o mercado automotivo e fixação geral, inclusive a maior gama de produtos químicos do Brasil.

Serviços oferecidos

Suporte técnico ao cliente na aplicação correta dos produtos distribuídos por meio de palestras dos fornecedores; campanhas sistemáticas dos produtos das diversas linhas.

Relacionamento com os clientes

SAC atuante e eficaz, palestras e visitas regionais em qualquer lugar do país.

Responsabilidade social

Patrocínio de grupos de trabalho junto a entidades religiosas e filantrópicas; política séria de reciclagem de materiais e equipamentos de informática.

Ações online

Informatização dos representantes com atualização online de estoques, promoções, posição de pedidos e dos clientes.

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

O varejo é e sempre será um elo essencial entre o fabricante de autopeças e o aplicador, principalmente num país de extensão e características como o Brasil. A variedade de marcas e modelos de veículos lançados continuamente no mercado exige que o varejo se atualize dia a dia, aumente continuamente a variedade de itens comercializados, absorva e esteja sempre atualizado com as inovações técnicas que surgem todos os dias. E sem esquecer que o cliente, que é a razão do seu sucesso, exigirá a cada dia mais atenção, cortesia e respeito, fundamentos que só podem ser oferecidos por uma equipe de colaboradores bem treinada, motivada e consciente dos valores humanos.

Razão social

Real Moto Peças Ltda.

Data da fundação

27 de maio de 1986.

Linha de produtos

Cabos flexíveis, componentes de cardans e diferenciais, juntas homocinéticas, direção, terminais barras, braços, axiais, embreagens, kits, platô, disco, cilindros e atuadores hidráulicos, filtros em geral, retentores, freios, pastilhas, lonas, sapatas, disco, tambor, cilindros, óleo de freio, injeção eletrônica, carburadores, pistões, anéis, bronzinas, tuchos, peças elétricas, sensor de nível, válvulas termostáticas, radiadores, reservatórios, rolamentos, cubos de roda, tensionadores e polias de correias, bandejas, pivôs, bieletas, amortecedores, coxins, buchas, bobinas, velas, cabos de ignição, e terminais de ignição, correias em geral, óleo lubrificante, acessórios, entre outros.

Estoque

Não informado.

Filiais e regiões atendidas

Matriz em Uberlândia. Filiais: ABC, Belo Horizonte, Belém, Brasília, Campinas, Curitiba, Fortaleza, Goiânia, Natal, Recife, Ribeirão Preto, Rio de Janeiro, Salvador, São Paulo e Vitória da Conquista.

Fornecedores

60 indústrias.

Cientes ativos

14.000

Unidades

Uberlândia (MG) – Matriz

Fone: 0800 701 3535

Brasília (DF)

Fone: 0800 701 5111

São Bernardo do Campo (SP)

Fone: 0800 729 4410

Belém (PA)

Fone: 0800 729 5544

Belo Horizonte (MG)

Fone: 0800-722-5560

Campinas (SP)

Segmentos atendidos

Linhas média, leve e pesada, atendendo varejo de autopeças, concessionárias, retíficas, centros automotivos e frotas.

Número de funcionários

145

Número de representantes

75 representações comerciais.

Inovações implementadas

Não informado.

Procedimentos de garantia

De acordo com as normas estabelecidas pelos fabricantes.

Prazos de entrega

Entrega de imediato a cinco dias, dependendo da localização.

Índice de entrega

Não informado.

Vantagens competitivas

Não informado.

Serviços oferecidos

Não informado.

Relacionamento com os clientes

Não informado.

Responsabilidade social

Projeto Crescer: programa de auxílio educacional ao colaborador, que consiste no subsídio de até 50% em cursos de graduação e pós-graduação, com a finalidade de promover a capacitação e aperfeiçoamento dos nossos profissionais. Projeto Rede

Cultural Real: investimento em projetos sociais aprovados pelo Ministério da Cultura de acordo com a Lei Rouanet. Oferece gratuitamente às crianças carentes oficinas de circo, dança, percussão, coral, capoeira, artes, musicalização, flauta e balé de rua. Além disso, realiza apresentações culturais nas Escolas Públicas de Uberlândia (MG). Projeto Integrar: integração efetiva dos portadores de deficiências físicas ou sensoriais ao mercado de trabalho e à sociedade. Selo de Acessibilidade: reconhecimento na cidade de Uberlândia como empresa modelo para acessibilidade de pessoas pela avaliação das instalações físicas e a inclusão no mercado de trabalho de pessoas com deficiência. Selo Amigo da Juventude: reconhecimento da Prefeitura de Uberlândia em função da capacitação profissional e social de menores aprendizes. Amigos da Cura: parceria do Grupo Real com o Hospital do Câncer de Uberlândia (MG), na qual são realizadas doações mensais para ajudar o hospital a avançar continuamente. O Grupo Real faz ainda ações pontuais com a comunidade frequentemente, a partir da ajuda de seus colaboradores, que são atuantes nas doações de vestimentas, brinquedos, livros e alimentos não perecíveis a locais como creches e asilos nas cidades em que estamos instalados.

Ações online

Não informado.

Recife (PE)

Fone: 0800 701 1650

Rio de Janeiro (RJ)

Fone: 0800 701 3434

Salvador (BA)

Fone: 0800 727 6550

São Paulo (SP)

Fone: 0800 727 4555

Vitória da Conquista (BA)

Fone: 0800 722 6618

Site e e-mail

www.disape.com.br

vendasmatriz@disape.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Fazer parcerias com os fornecedores e manter estoque ativo para o bom atendimento de seus clientes.

**Razão social**

Comercial Automotiva S.A.

Data da fundação

Dezembro de 1987.

Linha de produtos

Autopeças, acessórios e pneus.

Estoque

Produtos nacionais: autopeças e acessórios. Produtos importados: acessórios.

Filiais e regiões atendidas

18 filiais em Belém, Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Campo Grande, Curitiba, Florianópolis, Fortaleza, Goiânia, Porto Alegre, Pouso Alegre, Pres. Prudente, Recife, Ribeirão Preto, Rio de Janeiro, Salvador, São Paulo e Vitória.

Fornecedores

75

Clientes ativos

48.858

Segmentos atendidos

Linha leve, linha pesada, acessórios, motos e pneus.

Número de funcionários

300

Unidades

Campinas (SP) - (19) 3772-8633
Rio de Janeiro (RJ) - (21) 2209-2800
Belo Horizonte (MG) - (31) 2121-7171
Recife (PE) - (81) 3338-8450
Fortaleza (CE) - (85) 3288-6500
Curitiba (PR) - (41) 3217-1950
Salvador (BA) - (71) 3113-7000

Número de representantes

139

Inovações implementadas

A DPK possui o programa de fidelidade, DPKlub, onde os clientes cadastrados podem acumular pontos e trocar por prêmios, como viagens, produtos da DPK, cursos e muito mais. Criou, também, o KDaPeça, o catálogo online de produtos que auxilia na tomada de decisões rotineiras dos clientes, que vão desde quando é necessário realizar orçamentos e fazer consultas.

Procedimentos de garantia

Garantia expressa.

Prazos de entrega

1h30 em torno dos CDs e o restante de 6 a 72 horas.

Índice de entrega

95%

Vantagens competitivas

DPKlub – programa de fidelidade / KDaPeça – catálogo online que une qualidade de informação, velocidade e simplicidade.

Serviços oferecidos

Cardápio completo de produtos; agilidade no atendimento (CRM); entrega ágil; preços e prazos competitivos.

Relacionamento com os clientes

Sistema de fidelização de clientes; campanhas segmentadas e regionalizadas; qualidade de informação; canais online.

Responsabilidade social

Fundação Educar – para que a cidadania plena seja exercida é preciso garantir que as pessoas se reconheçam como protagonistas de suas vidas e desenvolvam a capacidade de interpretar o mundo através da leitura. Para que isso aconteça, foi criado o programa “Educar para Ler” e o “Educar para Protagonismo” que realiza diversas atividades em escolas, universidades e até mesmo dentro da empresa. Maxi Training – programa que visa desenvolver métodos que promovam e ofereçam conhecimento necessário aos profissionais do setor, por meio de feiras realizadas em todo país.

Ações online

KDaPeça; portal DPK; redes sociais (Facebook, LinkedIn e Instagram); e-mails marketing; universidade corporativa.

Site

www.dpk.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

DPL Distribuidora de Peças Ltda.

Data da fundação

01 de abril de 2000.

Linha de produtos

Motor, freio, suspensão, direção.

Estoque

Produtos nacionais: 90%
Produtos importados: 10%

Filiais e regiões atendidas

Matriz: Toledo (PR). Filial: Presidente Prudente (SP). Atendendo nos dois estados.

Fornecedores

KS, Sabó, Nakata, TRW, Schadek, Urba, Riosulense, Gates, 3B Válvulas, Delphi, Susin Francescutti, Hubner, Maringá, SYL, Hipper Freios, Suloy, Centrinel, Sampel, NGK, Fras-Le, Control, Valeo, Aplic Resolit, Vox, Dayco, Nytron, Sambel, Magneti Marelli, Cofap.
Em média 60 fornecedores.

Clientes ativos

1.500

Segmentos atendidos

Linhas leve e linha pesada (só motor).

Número de funcionários

90

Número de representantes

6 gestores de vendas

Inovações implementadas

Implantando compras online e abertura de mais filiais.

Procedimentos de garantia

Conforme atendimento do fabricante.

Prazos de entrega

De imediato a dois dias, dependendo da região.

Índice de entrega

95%

Vantagens competitivas

Além das linhas premium, trabalha com muitas linhas alternativas à escolha do cliente.

Serviços oferecidos

Vendas e bom atendimento.

Relacionamento com os clientes

Preços competitivos, prazos especiais, boa proximidade com os clientes.

Responsabilidade social

Apoio e patrocínio às entidades assistenciais ao menor; apoio e patrocínio as casas de formação religiosa.

Ações online

Vendas online (breve) e catálogo eletrônico.

Unidades

Toledo (PR) - Matriz
Av. Parigot de Souza, 1420
Fone/fax: (45) 2103-2244

Presidente Prudente (SP)
R. Sebastião de Paula Freitas, 699
Fone/Fax: (18) 2101-9100

Site e e-mail

<http://www.dplpcs.com.br/>

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Fazer parcerias com os fornecedores e manter estoque ativo para o bom atendimento de seus clientes.

Razão social

D.P.S. – Distribuidora de Peças Santos Ltda.

Data da fundação

Julho de 1989

Linha de produtos

Peças e acessórios da linha leve. Mais de 100 indústrias, 25.000 itens.

Estoque

Produtos nacionais: 90%
Produtos importados: 10%

Filiais e regiões atendidas

Porto Alegre (RS), Belo Horizonte (MG), Blumenau (SC), Curitiba (PR): capital e sudoeste, Maringá (PR): norte do Paraná.

Fornecedores

Mais de 100 fornecedores.

Clientes ativos

10.220

Segmentos atendidos

Automotivos em geral.

Número de funcionários

Cerca de 250.

Número de representantes

80 representantes e 60 profissionais de telemarketing.

Inovações implementadas

Processo de separação de pedidos de vendas (filiais); processo de conferência (matriz e filial); cadastro de código de barras. Implantação de vendas online com consultas de estoque e preços atualizados.

Procedimentos de garantia

Garantia é um ponto forte e diferenciado da D.P.S., a empresa recebe a garantia e indeniza o cliente fazendo pagamentos imediatos ou descontando na próxima fatura.

Prazos de entrega

Nas praças da matriz e filiais as entregas ocorrem quatro vezes ao dia. Fora, diariamente, o pedido chega em até cinco horas.

Índice de entrega

90%

Vantagens competitivas

A empresa completa 28 anos em 2017, com bom nível de profissionalismo; boa e rápida entrega; assistência imediata para o cliente; garantia imediata com pagamento dos produtos; preços competitivos e bom atendimento.

Serviços oferecidos

Entregas diárias (praças e fora); rapidez nas garantias; assistência de imediato ao cliente.

Relacionamento com os clientes

Ótimo relacionamento, parcerias, promoções, brindes, a empresa está sempre à disposição do cliente.

Responsabilidade social

Responsabilidade social com todos os funcionários e o meio ambiente, procurando sempre fazer o melhor e cuidando da natureza.

Ações online

Vendas online e catálogo online.

Unidades

Curitiba (PR)
Fone: (41) 2102-2102

Porto Alegre (RS)
Fone: (51) 2123-1000

Maringá (PR)
Fone: (44) 3013-6200

Belo Horizonte (MG)
Fone: (31) 3507-7500

Blumenau (SC)
Fone: (47) 3236-3236

Site e e-mail

www.dpsonline.com.br

E-mail: comercial.ctba@dpsonline.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Eletropar Autopeças Ltda.

Data da fundação

28 de fevereiro de 1966.

Linha de produtos

Iluminação, acessórios (defletores, spoilers, tapetes, aerofólios, retrovisores e etc.); mecânica para veículos linha pesada (anéis, pistões, kits, turbinas, cabeçote, virabrequim, bombas de óleo e etc.); elétrica (fusíveis, automáticos, motores de partida, limpador, alternadores, interruptores, chaves de seta, etc.); linhas Bosch (ignição, injeção, velas, elétrica, motores ventilador e limpador, diesel, filtros, palhetas, cabos, correias, freios, buzinas).

Estoque

Produtos nacionais: 100%

Filiais e regiões atendidas

Matriz em Curitiba (PR) e filiais em Belo Horizonte (MG), Brasília (DF), Campinas (SP), Cuiabá (MT), Feira de Santana (BA), Florianópolis (SC), Goiânia (GO), Londrina (PR), Porto Alegre (RS), Porto

Velho (RO), Recife (PE), Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP).

Fornecedores

Arteb, Borcol, Borgwarner, Bosch, Hella, Magneti Marelli, Mahle, Metzeler, Osram, Schadek, TG Poli, Valeo. Total de 100 fornecedores.

Clientes ativos

10.854

Segmentos atendidos

Iluminação (leve, agrícola, pesada e moto), Acessórios (leve e pesado); elétrica (leve, agrícola, pesada e moto); mecânica (pesada, agrícola e moto); diesel (linha pesada).

Número de funcionários

432

Número de representantes

78

Inovações implementadas

Não informado.

Procedimentos de garantia

De acordo com a política de cada fábrica.

Prazos de entrega

Não informado.

Índice de entrega

93% dos pedidos.

Vantagens competitivas

Um dos melhores estoques em peças técnicas, distribuído em 14 pontos no Brasil.

Serviços oferecidos

Não informado.

Relacionamento com os clientes

Campanha de vendas nos diversos segmentos; cursos e palestras técnicas desenvolvidas em parceria com as fábricas; eventos regionais para aproximação com clientes (autopeças, autoelétricas, serviços diesel e seus clientes) para divulgar a marca Eletropar no Brasil.

Responsabilidade social

Não informado.

Ações online

E-mails marketing semanais com novidades, lançamento e campanhas de benefícios aos clientes cadastrados.

Unidades
Curitiba (PR) – Matriz

Fone: (41) 2106-8000 / Fax: (41) 2106-8001
vendas@eletropar.net

Belo Horizonte (MG)

Fone: (31) 2125-8000 / Fax: (31) 2125-8001
mg@eletropar.net

Brasília (DF)

Fone: (61) 2103-8000 / Fax: (61) 2103-8001
df@eletropar.net

Campinas (SP)

Fone: (19) 2138-8000 / Fax: (19) 2138-8001
cp@eletropar.net

Cuiabá (MT)

Fone: (65) 2121-8500 / Fax: (65) 2121-8501

mt@eletropar.net

Feira de Santana (BA)

Fone: (75) 4009-8000 / Fax: (75) 4009-8001
fs@eletropar.net

Florianópolis (SC)

Fone: (48) 2107-8000 / Fax: (48) 2107-8001
sc@eletropar.net

Goiânia (GO)

Fone: (62) 2764-8000 / Fax: (62) 2764-8001
go@eletropar.net

Londrina (PR)

Fone: (43) 2104-8000 / Fax: (62) 2104-8001
ld@eletropar.net

Porto Alegre (RS)

Fone: (51) 2125-8000 / Fax: (51) 2125-8001
rs@eletropar.net

Porto Velho (RO)

Fone: (69) 3218-0000 / Fax: (69) 3218-0001
ro@eletropar.net

Recife (PE)

Fone: (81) 2102-8000 / (81) 2102-8001
pe@eletropar.net

Rio de Janeiro (RJ)

Fone: (21) 2125-8000 / Fax: (21) 2125-8001
rj@eletropar.net

São Paulo (SP)

Fone: (11) 2125-8000 / Fax: (11) 2125-8001
sp@eletropar.net

Site e e-mail

www.eletropar.net

pr@eletropar.net

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

O varejo tem que continuar se modernizando, atualizando e se preparando para atender um consumidor que é cada vez mais exigente em todos os setores. É preciso treinar a equipe de vendas para atender cada vez melhor, implementar um canal de pós-venda e satisfação ao cliente e usar as tecnologias a seu favor.

Razão social Fator Distribuidora de Auto Peças.	Segmentos atendidos Linha leve.	Índice de entrega 96%
Data da fundação Janeiro de 1994.	Clientes ativos Não informado.	Vantagens competitivas Não informado.
Linha de produtos Injeção, ignição, freios, suspensão, elétrica e mecânica.	Número de funcionários Não informado.	Serviços oferecidos Não informado.
Estoque Produtos nacionais: 90% Produtos importados: 10%	Número de representantes 250	Relacionamento com os clientes Não informado.
Filiais e regiões atendidas São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Goiás, Bahia, Brasília.	Inovações implementadas Não informado.	Responsabilidade social Não informado.
Fornecedores Bosch, TRW, Magneti Marelli, Cofap, Sabó, VDO, ATE, Continental, SKF, NGK, Mahle, Valeo.	Procedimentos de garantia Não informado.	Ações online Não informado.
	Prazos de entrega Não informado.	

Unidades

Campinas (SP) Avenida Bueno de Miranda, 555 VI. Industrial	Goiânia (GO) Avenida Industrial, 580 - Quadra 566 Aeroviário	Pouso Alegre (MG) Av. Vereador Antonio da Costa Rios, 1275 - São Geraldo CEP: 37550-000 Fone: (35) 3421 8431 / (35) 3422 3086
Rio de Janeiro (RJ) Rua Honduras, 143 Penha	Salvador (BA) Estrada Velha Campinas Pirajá, 77 Campinas de Pirajá	Serra (ES) Rua Nelcy Lopes Vieira, 392 Jd. Limoeiro CEP: 29164-018
Belo Horizonte (MG) Rua Estoril, 1581 São Francisco	Brasília (DF) QI 22 S/N - Lote 31/35 Setor Industrial de Taguatinga	Araguaína (TO) Bernardo Sayão, 1389 QD QC06 LT 06D Sala 02 Vila Cearense
São Leopoldo (RS) Rua Benkenstein, 41 Centro	São Paulo (SP) Rua Magarinos Torres, 1042 Vila Maria	

Site e e-mail

www.fatordistribuidora.com.br

compras@fatordistribuidora.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

**Razão social**

FW Distribuidora Ltda.

Data da fundação

Março de 1989.

Linha de produtos

Elétrica, injeção eletrônica e acessórios.

Estoque

Produtos nacionais: cerca de 80% (muitas empresas nacionais trabalham com componentes importados).

Produtos importados: 20%

Filiais e regiões atendidas

Matriz em Campinas (SP). Unidades em Santo André (SP), Novo Mundo (SP), Osasco (SP), Zona Sul (SP), Bauru, (SP), Ribeirão Preto (SP), São José do Rio Preto (SP), São José dos Campos (SP), Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG), Uberlândia (MG), Vitória (ES), Curitiba (PR), Maringá (PR), Itajaí (SC), Florianópolis (SC), Porto Alegre (RS), Goiânia (GO), Cuiabá (MT), Campo Grande (MS), Manaus (AM), Belém (PA), Salvador (BA), Fortaleza (CE) e Recife (PE).

Fornecedores

165

Cientes ativos

Aproximadamente 18.800

Unidades**Campinas (Matriz)**

Rua Altino Arantes Nº 1250

Santo André (SP)

Av. Queiroz Filho, 317

Osasco (SP)

Rua Anhanguera, 164

São Paulo (SP)

Av. Tenente Amaro F. da Silveira, Nº 1310

Belo Horizonte (MG)

Av. Presidente Tancredo Neves, 2131

Rio de Janeiro (RJ)

Av. Brasil, 15127 – Vigário Geral

Segmentos atendidos

Linhas leve, pesada, agrícola, moto, etc. Maior atuação em linha leve.

Número de funcionários

500

Número de representantes

234 representantes e 159 vendedores internos.

Inovações implementadas

Melhoria contínua e acompanhamento constante no sistema logístico, ações de incentivo à equipe de vendas e também de fidelização com o cliente.

Procedimentos de garantia

O procedimento de garantia foi desenvolvido analisando o grande diferencial em qualidade no mercado, dando ao cliente a oportunidade de reaver a sua garantia em crédito em tempo recorde, podendo usar este valor em desconto em próximos pedidos, não tendo como obrigatoriedade receber o mesmo item de garantia na sua troca. Este resultado foi obtido entre o respeito e parceria da logística reversa dos Correios, fornecedores, representantes e clientes.

Prazos de entrega

Mínimo: 20 minutos. Máximo: 12 dias.

Índice de entrega

97,8%

Vantagens competitivas

Estrutura organizada e preparada para atender o cliente com 100% de satisfação. Unidades estrategicamente localizadas por todo o país. Mais de 500 profissionais aptos para atender o mercado. Foco na segmentação de distribuir peças para injeção eletrônica e elétrica automotiva. São 27 anos de história no segmento automotivo.

Serviços oferecidos

SAC - Serviço de Atendimento ao Consumidor; SAV - Serviço de Atendimento a Vendas (online); logística reversa; garantia; televendas unificado - 0300 788 8115.

Responsabilidade social

Não informado.

Relacionamento com os clientes

Implantada a Ação do Carro Furacão para os supervisores de vendas irem até os clientes e verificar a necessidade. Brindes e catálogos regionais. Eventos personalizados realizados juntamente com o fornecedor.

Ações online

SAV - Serviço de Atendimento a Vendas (online); Portal Furacão - www.furacao.com.br

Porto Alegre (RS)

Av. Missões, 21

Belém (PA)

R. Joaquim L. Bastos, 340 – Km 02 R316

Cuiabá (MT)

Av. Miguel Sutil, 6741 – Salões A/B

Serra (ES)

Rua Pedro Zangrandi, 679

Recife (PE)

Ana Barreto, 615 – Galpão 01

Campo Grande (MS)

Av. Consolação, 141/145

Manaus (AM)

Av. Rio Mar, 215 – Quadra Cj. Vieira

Curitiba (PR)

Rua Doutor Simão Kossobudski, 1760

Goiânia (GO)

Rua do Niquel, 312 – Quadra 55 – Lote 07

Itajaí (SC)

Rua Leopoldo Werner, 107

Salvador (BA)

Ravessa da Nigéria s/n – Galpão 03

Fortaleza (CE)

Rua Enfermeiro Joaquim Pinto, 400

Site e e-mail

www.furacao.com.br

sac@furacao.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

**Razão social**

G&B Autopeças Alternativas Ltda.

Data da fundação

25 de maio de 1980.

Linha de produtos

Produtos químicos, acessórios, fixação, acabamento, kit em geral, suspensão, direção, rolamentos, retentores, borrachas em geral, mangueiras, cabos de comando, carburação, injeção eletrônica, elétrica, câmbio, embreagens, componentes para motor, componentes para freio.

Estoque

Produtos nacionais: 70%
Produtos importados: 30%

Filiais e regiões atendidas

Filial no Rio de Janeiro (RJ) e matriz em Guarulhos (SP), atendendo todo o território nacional.

Fornecedores

330

Clientes ativos

5.000 no total.

Segmentos atendidos

Autopeças leves, utilitários, motopeças e químicos.

Número de funcionários

150

Número de representantes

80

Inovações implementadas

Filial no Rio de Janeiro, entregas feitas no mesmo dia do pedido para algumas regiões e novo e-commerce B2B.

Procedimentos de garantia

100% para produtos adquiridos na G&B no período máximo de 12 meses.

Prazos de entrega

Mínimo de 12 horas e máximo de 48 horas nas regiões metropolitanas.

Índice de entrega

92%

Vantagens competitivas

Modernidade. Constate aprimoramento tecnológico, e-commerce B2B, comunicação comercial ágil e atual, atendimento atencioso e ético. Respeito ao varejista.

Serviços oferecidos

Grande variedade de produtos, preços competitivos, prazo de pagamento amplo, entrega rápida, frete pago e e-commerce.

Relacionamento com os clientes

Postagem anual do Catálogo G&B, promoções periódicas, atendimento qualificado e profissional do orçamento ao pós-vendas.

Responsabilidade social

Colaboradores especiais APAE. GBolsa - Bolsa de estudos para colaboradores com auxílio de até 100%. DINOVA - marca exclusiva de produtos reciclados, contribuindo com o meio ambiente.

Ações online

E-commerce para clientes, vendedores e representantes, site e presença nas principais redes sociais.

Unidades**Guarulhos (SP)**

Rua Cristóvão Colombo, 747
Vila Galvão | CEP: 07054-030
Fone: (11) 3527-9900
Demais locais: 0800 604 5166

Rio de Janeiro (RJ)

Rua da Proclamação, 808
Bonsucesso | CEP: 21040-282
Fone: (21) 3031-6700
Demais locais: 0800 701 5166

Site e e-mail

www.gb.com.br

vendas@gb.com.br

sac@gb.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Estudar, acompanhar e participar da transformação digital do mercado. Investir em automação, garantindo maior segurança, tomada de decisões mais assertivas e eficiência operacional do negócio. Aproximação de mecânicos e centros automotivos promovendo ações junto às fábricas para atualização e capacitação da mão de obra, atendendo as necessidades para provimento de peças e soluções para a nova frota cada vez mais tecnológica.

**Razão social**

Isapa Imp. & Com. Ltda.

Data da fundação

1962 (bicicletas) e 1998 (autopeças).

Linha de produtos

Alternadores; amortecedores de suspensão e tampa; anéis de segmento e sincronizados; articulações axiais; atuadores hidráulicos; bandejas; barras de suspensão; batentes; bieletas; bombas de água, de combustível elétricas e de óleo; braços; bronzina de biela / mancal; buchas; cabeçotes; cabos de vela; caixas de direção mecânicas e hidráulicas; cilindros de embreagens, de freio e de roda; coifas; comandos de válvulas; coxins; cruzetas; cubos de roda; diversos asiáticos; Effa; embreagens; juntas de motor e homocinéticas; kits corrente completo e de barra; estabilizadora; kits batente; linha Iveco; molas; motores de partida Nakamoto; P&A; pastilhas de freio; pistões asiáticos; pistões C/ pino, entre outros.

Estoque

Produtos nacionais: 10%
Produtos importados: 90%

Filiais e regiões atendidas

Isapa-São Paulo; Conselheiro Nébias e Leopoldina; Isapa-Espírito Santo; Serra e Valparaíso; Isapa-Santa Catarina; Itajaí.

Unidades**São Paulo (SP) – Matriz**

R. Conselheiro Nébias, 1615
Campos Elísios
CEP: 01203-002

Vila Leopoldina (SP) – Estoque

Av. Cardeal Santiago Luiz Copelo,

Fornecedores

Vários fornecedores na Europa e Ásia.

Índice de entrega

Acima de 90%.

Segmentos atendidos

Linha leve, pick-up, vans e utilitários.

Número de funcionários

550

Número de representantes

63

Inovações implementadas

Promotora de vendas em São Paulo; catálogo online; lpad com catálogo do representante, atualizado quinzenalmente; palestra “bate papo com a Isapa” e campanhas de vendas; Acelera News – Revista trimestral (lançamentos, novidades, mercado e outros); Cliente Fiel – Fidelização do cliente; participação nas principais feiras nacionais.

Procedimentos de garantia

Agilização do processo de garantia.

Prazos de entrega

Mínimo: 1 hora (retirada). Demais cidades: 2 dias úteis.

Clientes ativos

6.500

Vantagens competitivas

Produtos com qualidade e preços, certificados pelo Inmetro; peças para importados e nacionais; atendimento especializado para orientar sobre aplicação; logística ágil e eficiente; representantes em todo o Brasil; equipe preparada para atender as solicitações; SAC (0800-702-0801).

Serviços oferecidos

SAC; promotor técnico em SP para garantias; palestras para balconistas e mecânicos com a ajuda das autopeças; campanhas promocionais de vendas; promotora de vendas (São Paulo/SP).

Relacionamento com os clientes

Respeitando a política de venda, atendendo os distribuidores, varejistas e autopeças.

Responsabilidade social

Ações beneficentes e de incentivos à preservação do meio ambiente em conjunto com os clientes.

Ações online

Representantes com netbook com sistema de vendas informatizado, atualizado online – estoque, alterações de preços, promoções. Facebook e filmes técnicos em amortecedores Allen, embreagens Mecarm e Frontier Genuine Motors Parts. Facebook e Youtube; catálogo online com atualização constante.

Vitória (ES) 2 – Estoque

Av. Guarapari, 799, Valparaíso, Serra
CEP: 29164-153

Itajaí (SC) – Estoque

Rua Antônio Victor Gonçalves, 500 – Mezanino – Setor B – Salseiro CEP: 88311-549

Site e e-mail

www.isapa.com.br

autop@isapa.com.br

marketing.auto@isapa.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Comercial Jahu Borrachas e Auto Peças Ltda.

Data da fundação

13 de junho de 1963.

Linha de produtos

Acessório: acabamento, calota, emblema, friso lateral e de teto, grade de radiador, manopla, lubrificante, moldura, palheta, tampa de combustível, tapete etc. Arrefecimento: correia, flexível, hélice, mangueira, polia, radiador, reservatório e tampa de reservatório, tubo de refrigeração, tampa de radiador, válvula, etc. Diversos: bujão de cárter, cinto segurança, conexão, junta de cárter etc. Exaustão: catalisador, junta, mangueira filtro ar, mangueira intercooler, suporte de escapamento etc. Ferragem: cilindro, dobradiça, fecho, maçaneta, manivela, máquina de vidro, selo de motor etc. Fixação: abraçadeira, botão, grampo de forração, painel e revestimento, para-fuso, porca, trava, etc. Kit: amortecedor, barra estabilizadora, caixa de direção, calço de mola, coxim da cabine, feixe de mola, junta homocinética, máquina de vidro, alavanca de câmbio, etc. Suspensão: amortecedor, axial, bandeja, batente, bieleta, braço, bucha, calço de mola, coxim, guarda-pó, mola, suporte, etc. Vedação: guarnição de para-brisa, vigia, porta, porta mala, capô e janela, canaleta etc.

Estoque

Produtos nacionais: 90%
Produtos importados: 10%

Filiais e regiões atendidas

Filiais: MG, RJ e PE. Atendimento: todo o Brasil, Mercosul, Am. do Norte e Europa.

Fornecedores

Mais de 500, das melhores marcas.

Clientes ativos

8.000

Segmentos atendidos

Linhas leve, pesada e utilitários (autopeças, concessionárias, centros automotivos, distribuidores, etc.)

Número de funcionários

350

Número de representantes

300

Inovações implementadas

Controle de rastreabilidade produtos Jahu. Catálogo eletrônico e catálogo impresso linha pesada.

Procedimentos de garantia

Conforme política de cada fabricante.

Prazos de entrega

Faturamento entre 12 e 48 horas.

Índice de entrega

96%

Vantagens competitivas

Catálogo ilustrado, catálogo eletrônico, mais de 36.000 itens com novidades constantes, preços competitivos, qualidade, garantia e pronto atendimento.

Serviços oferecidos

Palestras técnicas, promotores de vendas, catálogo ilustrado linha leve, catálogo ilustrado linha pesada e utilitários, catálogo exclusivo de guarnições, revista de acessórios e catálogo eletrônico com layouts personalizados.

Relacionamento com os clientes

Presença nas principais feiras nacionais e Mercosul; promoções e campanhas de vendas; patrocínios, constante contato entre representantes, promotores e supervisores com os clientes.

Responsabilidade social

Projeto Jovem Aprendiz; MCLanche Feliz; Fundação Hospital Amaral Carvalho (Jaú); AFROSP (Associação Feminina do Rotary São Paulo); AACD (Associação à Criança Deficiente), Coleta seletiva de lixo, Redução do consumo de água e energia.

Ações online

Sistema de vendas informatizado para representantes; site institucional; catálogo eletrônico; pedidos via internet com acompanhamento; e-mail marketing semanal com os lançamentos; Nextel; Skype; WhatsApp e envio de ofertas e promoções via e-mail; Facebook; Twitter e LinkedIn.

Unidades

São Paulo (SP) – Matriz
Rua Robert Bosch, 280
Fone: (11) 3619-0000
Fax: (11) 3619-0027

Filial PE - (81) 4062-9999
jahu.pe@jahu.com.br

Filial RJ - (21) 4062-7999
jahu.rj@jahu.com.br

Filial MG - (31) 4063-7999
jahu.mg@jahu.com.br

Site e e-mail

www.jahu.com.br

vendas@jahu.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

O varejo precisa ter principalmente bons parceiros. Com distribuidores aptos a atendê-lo prontamente, com variedade de produtos, qualidade e política comercial confiável, ele pode concentrar seus esforços para encantar e fidelizar cada vez mais seus clientes, tornando-se referência na sua praça de atuação.

Razão social

Javali Distribuidora Eletropeças Ltda.

Data da fundação

23 de dezembro de 1992.

Linha de produtos

Distribuição de autopeças elétricas, iluminação, injeção, ignição, ar condicionado, freios, suspensão, direção, arrefecimento, embreagem, rolamentos, filtros, correias e tensores

Estoque

Produtos nacionais: 70%
Produtos importados: 30%

Filiais e regiões atendidas

Campo Grande (MS), Cuiabá (MT), Manaus (AM), Belém (PA), Recife (PE) e Dourados (MS).

Fornecedores

140

Clientes ativos

Mais de 10.0000 clientes.

Segmentos atendidos

Linhas leve, utilitários e pesada.

Número de funcionários

252

Número de representantes

62

Inovações implementadas

Ampliação de portfólio e lançamento das linhas de injeção, ignição, ar condicionado, freios, suspensão, direção, arrefecimento, embreagem, rolamentos, filtros, correias e tensores. Aplicativo mobile com integração de estoque para a equipe de vendas.

Procedimentos de garantia

Conforme políticas e procedimentos dos fornecedores.

Prazos de entrega

30 minutos na região metropolitana e em até 24 horas de acordo com a distância do cliente.

Índice de entrega

98%

Vantagens competitivas

Presença nacional (Fortbras) com foco regional; Amplo portfólio; Disponibilidade de produtos; Entrega rápida; Atendimento especializado Suporte técnico comercial.

Serviços oferecidos

Catálogo digital integrado ao sistema de vendas. Suporte técnico comercial.

Relacionamento com os clientes

Representante e rede social, catálogos eletrônicos.

Responsabilidade social

Ações beneficentes com entidades carentes, seleção de lixo, plano de redução de consumo de água e luz.

Ações online

Catálogo digital integrado ao sistema de vendas.

Unidades

Campo Grande (MS) - (67) 3304-6100	Belém (PA) - (91) 3075-2600
Cuiabá (MT) - (65) 3363-6300	Recife (PE) - (81) 3092-8600
Manaus (AM) - (92) 2101-9400	Dourados (MT) - (67) 2108-6970

Site e e-mail

www.javali.com.br

javali@javalipecas.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Koga, Koga & Cia Ltda.

Data da fundação

1964

Linha de produtos

Motor, suspensão, direção, elétrica, freio, transmissão, acessórios, alimentação, arrefecimento, rolamentos, lubrificantes, iluminação e outros.

Estoque

Produtos nacionais: 95%
Produtos importados: 5%

Filiais e regiões atendidas

Matriz em São Paulo. Atende todo o território nacional através de promotores e vendedores internos.

Fornecedores

Total de 370 fornecedores.

Segmentos atendidos

Linha leve e utilitários, linha pesada (parcial), lubrificantes e acessórios.

Clientes ativos

6.000

Número de funcionários

240

Número de representantes

2

Inovações implementadas

Novo site; catálogo eletrônico; reestruturação de rotas visando agilidade nas entregas.

Procedimentos de garantia

Foco na agilidade, no retorno aos clientes, respeitando os requisitos e política estabelecida por cada fabricante.

Prazos de entrega

Mínimo de 1 hora, de acordo com a região da grande São Paulo, e no máximo 72 horas para regiões norte e nordeste.

Índice de entrega

97%

Vantagens competitivas

Portfólio de produtos com mais de 360 fornecedores, política comercial respeitando a cadeia de distribuição; transparência e excelência nos serviços prestados e no relacionamento com clientes.

Serviços oferecidos

Campanhas de incentivo às vendas; palestras técnicas; pedidos online; catálogo eletrônico; agilidade nas entregas; garantia voltada às necessidades dos clientes.

Relacionamento com os clientes

Política única e transparente de relacionamento com os clientes utilizando a classificação ABC e privilegiando a fidelidade. Lealdade na concessão de melhores condições comerciais e campanhas promocionais.

Responsabilidade social

Apoio à comunidade através de patrocínios e apoio a creches, à AACD e à Associação de Excepcionais Kodomo-no-somo, além de outras iniciativas. Campanha de redução de consumo de água e energia elétrica, além da neutralização de embalagens incentivando a reciclagem de materiais; estímulo à leitura e pesquisas entre os colaboradores e seus familiares. Investimento em treinamento contínuo.

Ações online

Site: www.kogadistribuidora.com.br
E-mail: pedidos@koga-koga.com.br

Unidades

São Paulo (SP)
Rua Amapá, 161
Vila Canero
CEP 03191-160
Fone (11) 2100-2300

Site e e-mail

Site: www.kogadistribuidora.com.br E-mail: pedidos@koga-koga.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Como todos os setores, devemos continuar nos atualizando com as novas exigências de nossos clientes. Além de produtos de qualidade e com preços atrativos, nossos colaboradores precisam estar bem treinados ao ponto de serem considerados como consultores de vendas. Além disso, as tecnologias digitais tanto de vendas quanto de marketing devem ser incorporadas aos nossos negócios.

Razão social

Cyro Cavalcanti Auto Peças Ltda.

Data da fundação

1941

Linha de produtos

Distribuição de autopeças linha leve, média e pesada, além de pneus e peças de motocicletas.

Estoque

Produtos nacionais: 80%
Produtos importados: 20%

Filiais e regiões atendidas

Natal (RN): atende todo o estado de RN; João Pessoa (PB): atende todo o estado de PB; Campina Grande (PB): atende todo o estado de PB; Recife (PE): atende todo o estado de PE; Aracajú (SE): atende todo o estado de SE.

Fornecedores

Metal Leve, Cofap, Marelli, SKF, LUK, INA, Bosch, GM, Continental, TRW, Fras-Le, NGK, Sabó, Gates, Perfect, Sampel, Valeo, Axios, Petronas, Hipper Freios, Schadek, Visconde, Viemar, Spaal, Riosulense, Nytron, ATE, Mobensani, Delphi, Urba, Brosol. Mais de 120 fornecedores.

Cientes ativos

Mais de 4.000.

Segmentos atendidos

Linha leve, média, pesada, pneus, lubrificantes, peças de motocicletas.

Número de funcionários

Mais de 250.

Número de representantes

100 vendedores e representantes.

Inovações implementadas

A empresa desenvolveu um sistema B2B gratuito que roda nos clientes. Esse programa é uma ferramenta de venda para o cliente, possibilitando que ele acesse uma base de dados de mais de 30.000 produtos com referências, aplicações, similares e fotos. Possibilitando que ele cadastre sua margem de lucro, o sistema permite emissão de orçamentos além da função de compra online.

Procedimentos de garantia

Processo de garantia simplificada. O cliente envia a mercadoria e a nota fiscal e o produto é substituído na hora, sem a necessidade de enviar para a fábrica.

Prazos de entrega

Entrega expressa nas regiões metropolitanas das cidades e via transportadora para todo o interior do estado.

Índice de entrega

Não informado.

Vantagens competitivas

Portfólio completo e diversificado; atendimento diferenciado; preços competitivos; ações de apoio e relacionamento com cliente.

Serviços oferecidos

Não informado.

Relacionamento com os clientes

Realização de diversas campanhas de venda e ações de fidelização com clientes. Além da promoção de palestras técnicas e comerciais no decorrer do ano.

Responsabilidade social

Não informado.

Ações online

Software sem custo para clientes ativos que possibilita enxergar o cadastro de produtos da empresa, além de preços e disponibilidade.

Unidades
Natal (RN)

Fone: (84) 3615-7020

João Pessoa (PB)

Fone: (83) 3222-8700

Campina Grande (PB)

Fone: (83) 3339-5959

Recife (PE)

Fone: (81) 3338-6655

Aracajú (SE)

Fone: (79) 3211-2655

Site e e-mail

www.ligpeca.com.br
natal@ligpeca.com.br

jp@ligpeca.com.br
campina@ligpeca.com.br

recife@ligpeca.com.br
aracaju@ligpeca.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Lucio's Distribuidora de Peças para Autos Ltda.

Data da fundação

Novembro de 1987.

Linha de produtos

Linha mecânica, suspensão, arrefecimento, freios, etc.

Estoque

Produtos nacionais: 70%
Produtos importados: 30%

Filiais e regiões atendidas

Atende em todo o território nacional.

Fornecedores

Contitech, MDS, Valclei, Taranto, Fânia, IKS, Viemar, Controil, Sampel, Vibrasil, Indisa, SYL, MTE-Thomson, Wega, Olympic, Inpeca, etc. Total de 126 fornecedores.

Clientes ativos

6.000

Segmentos atendidos

Linha leve.

Número de funcionários

115

Número de representantes

120

Inovações implementadas

Portal Lucio's; atendimento aos sábados; motoboy na Grande São Paulo.

Procedimentos de garantia

Excelente índice de satisfação por parte dos clientes, orientados através da SAC (Serviço de Atendimento Cliente), via 0800.

Prazos de entrega

24 horas para a Grande São Paulo. Pronta entrega para algumas regiões. Parceria com transportadoras para interior e outros estados em até 24 e 48 horas.

Índice de entrega

95%

Vantagens competitivas

Agilidade no atendimento com ótimo índice de entrega.

Serviços oferecidos

Portal Lucio's; Revista Catálogo; SAC (Serviço de Atendimento Cliente); Pacote de Serviços Lucio's.

Relacionamento com os clientes

Encontro mensal com clientes; café da manhã; campanha de vendas; Pacote de Serviços Lucio's, atendimento profissional exclusivo (representante).

Responsabilidade social

Ajuda a creche; separação de materiais para reciclagem; e doação de sangue em parceria com o Clube Sangue Bom: www.clubesanguebom.com.br/parceiros/

Ações online

Portal Lucio's, Revista Catálogo.

Unidades

São Paulo (SP)
Rua Cel. Marcílio Franco, 800
Vila Isolina Mazei
CEP: 02079-000
Fones: (11) 2905-6699 /
0800 707 77 75

Site

www.lucios.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Integração com seus fornecedores e especialização no mercado de atuação.

Razão social

Metalsystem Distr. de Auto Peças Ltda.

Data da fundação

1990

Linha de produtos

Linha completa de suspensão, mangueiras, freios, guarnições e ferragens para veículos nacionais e importados.

EstoqueProdutos nacionais: 98%
Produtos importados: 2%**Filiais e regiões atendidas**

Atende em todo Brasil.

Fornecedores

Aproximadamente 150.

Clientes ativos

5.000

Segmentos atendidos

Linha leve.

Número de funcionários

115

Número de representantes

100

Inovações implementadas

Implantação de sistema específico para clientes e sistema para representantes em tablets.

Procedimentos de garantia

Assistência junto à fábrica.

Prazos de entrega

Grande São Paulo: 24 horas. Demais regiões: de acordo com a localidade.

Índice de entrega

95%

Vantagens competitivas

Flexibilidade, confiança e agilidade.

Serviços oferecidos

Eficiência nos processos, qualidade no atendimento.

Relacionamento com os clientes

Equipe interna de televendas e representantes.

Responsabilidade social

Doações de cestas básicas e ajuda financeira a projetos sociais.

Ações online

Site informativo.

UnidadesSão Paulo (SP)
Rua Calandra, 500
Jaçanã
Fone: (11) 2982-8455**Site e e-mail**www.metalsystem-pecas.com.brvendas@metalsystem-pecas.com.br**O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?**

O varejo precisa se atualizar tecnologicamente a fim de agilizar o atendimento e criar facilidades para o consumidor.

Razão social

Montecarlo Distribuidora de Auto Peças Ltda.

Data da fundação

07 de maio de 1989.

Linha de produtos

Completa linha de acessórios, som, personalização, iluminação, acabamento e higienização automotiva.

Estoque

Produtos nacionais: 90%
Produtos importados: 10%

Filiais e regiões atendidas

Atende todo o território nacional a partir da matriz.

Fornecedores

280

Clientes ativos

5.000

Segmentos atendidos

Linha leve e para motos tem a linha completa de alarmes Pósitron.

Número de funcionários

90

Número de representantes

41

Inovações implementadas

Reestruturação do website permitindo total acesso ao cliente a toda e qualquer informação online, além de transmitir

e acompanhar o status de pedidos de fornecimento. Integração com as redes sociais. Manutenção da Certificação IQA (Instituto da Qualidade Automotiva) com base nas normas do ISO 9000.

Procedimentos de garantia

SAC altamente capacitado, atuante e orientado para oferecer soluções quanto à garantia de produtos e serviços.

Prazos de entrega

98% dos pedidos são processados no mesmo dia em que dão entrada na Montecarlo. Os demais, em até 24 horas.

Índice de entrega

Acima dos 95%.

Vantagens competitivas

Oferece completa gama de acessórios automotivos e excelente condição de pagamento. Lança sempre em primeira mão os acessórios que vão entrar e permanecer na moda. Trabalha com produtos de qualidade, opcionais para todos os bolsos. Há 19 anos oferece gratuitamente a Revista Montecarlo, totalmente ilustrada e com preços sugeridos para orientar o lojista no momento da venda ao consumidor. Equipe com profissionais especializados em acessórios automotivos. Rapidez e eficácia no atendimento do pedido com entrega 100% garantida. Respeito comercial com o cumprimento absoluto de prazos e condições. SAC altamente capacitado e atuante quanto à garantia dos produtos e

serviços. Política de frete cooperado/pago para todo o Brasil através de transportadoras conveniadas.

Serviços oferecidos

Além de todas as vantagens anteriores, a Montecarlo está, acima de tudo, comprometida com os clientes em busca de resultados e ideais comuns.

Relacionamento com os clientes

O relacionamento com os clientes é o melhor possível e tem evoluído constantemente por ser baseado em princípios de honestidade, confiança e lealdade, com ações participativas e totalmente transparentes. Na Montecarlo, o compromisso assumido é cumprido à risca.

Responsabilidade social

Desde 1990 a Montecarlo é membro mantenedora da Fundação Abrinq pelos Direitos da Criança e do Adolescente. Colabora efetivamente para promover a defesa, os direitos e o exercício da cidadania da criança e do adolescente, que representam o futuro do Brasil.

Ações online

Website totalmente interativo permite ao cliente realizar absolutamente qualquer operação. Permite ao representante manter-se atualizado e atender os clientes de qualquer ponto do País de forma rápida e segura, transmitir pedidos e verificar andamento através do site. Permite o acesso à revista eletrônica totalmente ilustrada, promoções, campanhas e lançamentos de produtos.

Unidades**São Paulo (SP)**

Rua Amadeu 660 – Vila Guilherme

CEP: 02064-050

Fone: 3028-4000 para Capital e Grande São Paulo / 0800-600-0900

para as demais localidades

Fax: 0800-600-0200

Site e e-mail

www.montecaronet.com.br

laercio@mcol.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

**Razão social**

Distribuidora de Auto Peças Motors Imports Ltda.

Data da fundação

06 de agosto de 2001.

Linha de produtos

Motor, freio, suspensão e câmbio.

Estoque

Produtos nacionais: 40%
Produtos importados: 60%

Filiais e regiões atendidas

Atende todo o Brasil, com ênfase nas regiões sul e sudeste. Lojas: Itajaí (SC). São José-Florianópolis (SC). São Paulo (SP). Curitiba (PR). Porto Alegre (RS).

Fornecedores

Ao todo são mais de 100 fornecedores, entre eles Ajusa, Fremax, KYB, Bendix, Genuini, Dayco, Hengst, NGK, TRW, Monroe, Bilstein, Mahle, Valeo, Sachs, Elring.

Clientes ativos

Mais de 6.300 clientes ativos.

Unidades**Itajaí (SC) - Matriz**

Rua Heitor Liberato, 2058
São João CEP: 88304-101
Fone: (47) 3404-5885 / Fax: (47) 3404-5861

São José (SC)

Rua Isaltina Paula Cidade, 12
Barreiros - CEP: 88110-065
Fone: (47) 3249-4000

Segmentos atendidos

Linha leve, importados e nacionalizados.

Número de funcionários

130

Número de representantes

5

Inovações implementadas

Novas ações de incentivo à equipe de vendas foram criadas, trazendo melhores resultados e melhorando a integração e os objetivos da equipe. Ampliação dos investimentos em ações de marketing, diversificando e aumentando a abrangência do mix de produtos.

Procedimentos de garantia

Em conformidade com o padrão das indústrias.

Prazos de entrega

De imediato a 24 horas.

Índice de entrega

100%

Vantagens competitivas

Disponibiliza produtos dos mais renomados fabricantes de autopeças, garantindo assim, satisfação absoluta para os clientes.

Serviços oferecidos

Distribuição de componentes automotivos para veículos importados e nacionalizados.

Relacionamento com os clientes

Realiza palestras técnicas, campanhas promocionais, participação ativa em feiras, departamento de marketing focado em ações para os clientes e pesquisa de satisfação.

Responsabilidade social

Parceria com o Instituto Lar da Juventude de Assistência e Educação Parque Dom Bosco, que trabalha com a profissionalização de jovens de comunidades carentes, além de oferecer atividades de artes, esporte e recreação.

Ações online

Disponibiliza no site informações gerais da empresa, participações nos últimos eventos, além de pesquisa de satisfação em que os clientes podem manifestar suas opiniões. Facebook com informações de produtos e lançamentos. E-mail marketing com envio de promoções semanais. Ferramentas como Skype, Whatsapp e e-mail são utilizadas como canais de vendas e contato com os clientes.

Porto Alegre (RS)

Rua Sr. do Bom Fim, 628
Sarandi CEP: 91140-380
Fone: (51) 3368-3300

Curitiba (PR)

Rua O Brasil para Cristo, 338
Boqueirão CEP: 81650-110
Fone: (41) 3018-0363

São Paulo (SP)

Rua Dias da Silva, 940
Vila Maria CEP: 02114-002
Fone: (11) 3738-3738

Site e e-mail

www.motorsimports.com.br

itj@motorsimports.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Formar parcerias com distribuidores que possam lhe fornecer transparência na política de vendas e atender com peças de qualidade e procedência.

Razão social

New Kar Distribuidora de Peças Ltda.

Data da fundação

19 de março de 1991.

Linha de produtos

25.000 itens na matriz e 14.000 itens em cada filial do grupo.

Estoque

Produtos nacionais: 85%

Produtos importados: 15%

Filiais e regiões atendidas

Filial New Kar Sul, atende o estado do Rio Grande do Sul; Filial New Kar Santa, atende o estado de Santa Catarina; Filial New Kar Minas, atende o estado de Minas Gerais. A Matriz atende os demais territórios do Brasil, com 110 representantes.

Fornecedores

250

Cientes ativos

3.500

Segmentos atendidos

Linha leve.

Número de funcionários

240 contando todas as empresas do grupo.

Unidades
Taboão da Serra (SP) – Matriz

Rua Francisco D'Amico, 76 / 36

Distrito Industrial - DDG: 0800 015 1173

Fone: (11) 4138-8121 (Grande São Paulo)

Cachoeirinha (RS)

Rua Iguazu, 66

Número de representantes

110

Inovações implementadas

A New Kar está expandindo sua marca desde março de 2012, quando inaugurou a primeira filial, New Kar Sul, no Rio Grande do Sul. Em novembro de 2015 fortaleceu ainda mais o Sul, com a inauguração da New Kar Santa, em Santa Catarina. E em Março de 2016, a mais nova filial nasceu em Belo Horizonte, Minas Gerais, a New Kar Minas, como quarta empresa do grupo.

Procedimentos de garantia

Processos feitos de forma simples por uma equipe preparada para buscar uma solução eficaz.

Prazos de entrega

De 24 a 48 horas.

Índice de entrega

93%

Vantagens competitivas

Flexibilidade nas negociações; alto índice de entrega; variedade de produtos; catálogo de produtos segmentado e periodicamente atualizado.

Serviços oferecidos

Distribui produtos e serviços com qualidade, buscando atender as expectativas dos clientes.

Relacionamento com os clientes

Preza o bom relacionamento por meio do contato pessoal com os representantes, além de contatos telefônicos através dos televendas para venda e pós-venda. Também mantém um canal de contato direto por meio do Serviço de Atendimento ao cliente (SAC).

Responsabilidade social

Respeita o meio ambiente em prol da qualidade de vida do planeta e assume responsabilidade social e ambiental por meio de ações como reciclagem. Evita o desperdício de insumos, tais como: papel, energia e água. Pratica ações sociais em orfanatos, campanhas do agasalho e de doação de sangue entre seus colaboradores.

Ações online

Tem um setor de relacionamento online com os clientes atendendo e enviando material útil para gestão de loja, além de promoções, lançamentos e notícias do mercado automotivo e ações junto aos representantes, como campanhas inéditas, "relâmpago" e queima de estoque. Mantém os sites www.gruponewkar.com.br, www.newkarsul.com.br, www.newkarsanta.com.br e o mais novo www.newkarminas.com.br, todos com os catálogos online de cada região.

Belo Horizonte (MG)

Rua do Garimpo, 321

Vila Oeste - DDG: 0800 585 8535

Fone: (31) 2138-6538

São José (SC)

Rua Senador Carlos Gomes, 1574

Distrito Industrial - DDG: 0800 005 7070

Fone: (48) 3089-7500

Site e e-mail

www.gruponewkar.com.br

www.newkarsul.com.br

www.newkarsanta.com.br

www.newkarminas.com.br

vendas@newkar.com.br

vendas@newkarsul.com.br

vendas@newkarsanta.com.br

vendas@newkarminas.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Buscar especializações, apenas com serviços em grau de excelência poderão se destacar e manter importância. Capacitação de funcionários, pesquisas de mercado, buscas por melhores peças e condições junto aos fornecedores, integração e adaptação às novas tecnologias e outras rotinas para otimizar o trabalho são essenciais para garantir a eficiência de um varejista.

Razão social

Pegasus Autopeças Ltda.

Data da fundação

01 de novembro de 1995.

Linha de produtos

Distribuição de autopeças elétricas, iluminação, injeção, ignição, ar condicionado, freios, suspensão, direção, arrefecimento, embreagem, rolamentos, filtros, correias e tensores

Estoque

Não informado.

Filiais e regiões atendidas

Rio Grande do Sul - Atende todo o estado do Rio Grande do Sul; Santa Catarina - Atende todo o estado de Santa Catarina; Curitiba - Atende todo o estado do Paraná; Campinas - Atende todo o estado de São Paulo; Criciúma.

Fornecedores

140 fornecedores.

Cientes ativos

Mais de 10.000 clientes.

Segmentos atendidos

Linhas leve, utilitários e pesada.

Número de funcionários

150 funcionários

Número de representantes

35 representantes.

Inovações implementadas

Ampliação de portfólio e lançamento das linhas de injeção, ignição, ar condicionado, freios, suspensão, direção, arrefecimento, embreagem, rolamentos, filtros, correias e tensores. Aplicativo mobile com integração de estoque para a equipe de vendas.

Procedimentos de garantia

Conforme políticas e procedimentos dos fornecedores.

Prazos de entrega

30 minutos na região metropolitana e em até 24 horas de acordo com a distância do cliente.

Índice de entrega

Não informado.

Vantagens competitivas

Presença nacional (Fortbras) com foco regional; Amplo portfólio; Disponibilidade de produtos; Entrega rápida; Atendimento especializado; Suporte técnico comercial.

Serviços oferecidos

Catálogo digital integrado ao sistema de vendas. Suporte técnico comercial.

Relacionamento com os clientes

Não informado.

Responsabilidade social

Não informado.

Ações online

Catálogo digital integrado ao sistema de vendas.

Unidades

Rio Grande do Sul – (51) 2125-9000 Campinas - (19) 3202-9400
 Santa Catarina – (47) 3121-5500 Criciúma - (48) 3462 4400
 Curitiba – (41) 3523-5500

Site e e-mail

www.pegasusautopecas.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Pergunta não respondida.

Razão social

Pellegrino Distribuidora de Autopeças Ltda.

Data da fundação

01 de outubro de 1941

Linha de produtos

Autopeças (linhas leve, utilitários e pesada): Direção, Diesel, Elétrica, Embreagem, Filtros, Freio, Injeção, Motor, Rolamentos, Suspensão e Transmissão. **Motopeças:** Alarmes, Baterias, Cabos de comando, Capacetes, Elétrica, Embreagem, Filtros, Freio, Iluminação, Juntas, Lubrificantes, Motor, Pneus, Retentores, Rolamentos, Suspensão, Transmissão. **Acessórios:** Alto-falantes, Alarmes, Amplificadores, Módulos de Vidro, Antenas, Lâmpadas e Leds, Protetores de Câter, Engates, Cabos, Sensores de Estacionamento, Autorrádio, CD/MP3 Player, DVD, Defletores de Chuva, Palhetas.

Filiais e regiões atendidas

22 filiais localizadas nos principais polos comerciais do Brasil, atendendo exclusivamente a revendedores de autopeças e redes de serviços autorizados.

Fornecedores

Mais de 80 fornecedores das principais marcas do mercado.

Segmentos atendidos

Lojas de autopeças, revendedores e retíficas.

Número de funcionários

Mais de 700.

Número de representantes

Mais de 470 representantes e vendedores.

Inovações implementadas

A Pellegrino é uma das distribuidoras apoiadoras da Rede PitStop. A Rede é a primeira Rede Associativista do Aftermarket Brasileiro, baseada em 5 pilares: Informação, Formação, Tecnologia, Comercial e Suporte Financeiro. Atualmente possui mais de 1000 pontos de vendas em mais 420 cidades em todo o Brasil.

Procedimentos de garantia

Total garantia de procedência e reposição imediata dos itens que estejam fora das suas especificações técnicas.

Prazos de entrega

Todos os pedidos são despachados no mesmo dia.

Vantagens competitivas

Foco no cliente. Política de respeito à cadeia comercial (não fazendo concorrência com nosso cliente), apoio ao cliente, equipe de vendas qualificada, condições comerciais competitivas, atendimento personalizado e agilidade na garantia, rapidez na entrega e disponibilidade dos itens.

Responsabilidade social

No âmbito social promove chás beneficentes no Terraço, campanhas de arrecadação de cobertores, agasalhos e alimentos e apoio a instituições sem fins lucrativos. As áreas cultural, artística e esportiva também contam com o investimento do grupo, desde o patrocínio de edições de livros, reforma de sala da Fundação Getúlio Vargas em São Paulo e Patronato Assistencial Imigrantes Italianos. Coleta seletiva: o papel que iria para o lixo é transformado em material escolar para os filhos dos funcionários. Restauro dos sinos das igrejas de São Paulo - em 2016 a Paróquia contemplada foi a Nossa Senhora da Boa Morte no Centro. Além disso, a Pellegrino promove treinamentos para mecânicos.

Ações online

Disponibiliza catálogo de peças, informações técnicas, manuais de aplicação e vídeos no site. Revista Pellegrino on-line. Canal no Youtube com vídeos técnicos e informativos.

Unidades

NORTE

Araguaína - TO (63) 3411-4450
 Belém - PA (91) 4005-0955
 Porto Velho - RO (69) 2181-6700

NORDESTE

Fortaleza - CE (85) 4009-9800
 Natal - RN (84) 3647-9300
 Recife - PE (81) 2123-3400
 Salvador - BA (71) 2102-3200

CENTRO OESTE

Campo Grande - MS (67) 3041-2600
 Cuiabá - MT (65) 3051-6000
 Goiânia - GO (62) 3091-8888

SUL

Blumenau - SC (47) 3036-5400
 Curitiba - PR (41) 2141-3900
 Londrina - PR (43) 3372-2900
 Porto Alegre - RS (51) 2121-4800

SUDESTE

Belo Horizonte - MG (31) 2121-6111
 Campinas - SP (19) 4009-6900
 Marília - SP (14) 3402-4300
 Rio de Janeiro - RJ (21) 2131-5999
 Santo André - SP (11) 3585-7200
 São José do Rio Preto - SP (17) 3016-8000
 São Paulo - SP (11) 2171-7900
 Uberlândia - MG (34) 2101-2308

Site e e-mail

site: www.pellegrino.com.br | e-mail: faleconosco.pellegrino@pellegrino.com.br | Facebook: Pellegrino Distribuidora | Twitter: @pellegrino_lda | Youtube: canalpellegrino

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Polipecas Distribuidora Automotiva Ltda.

Data da fundação

18 de Outubro de 1976.

Linha de produtos

Diesel, elétrico, injeção eletrônica, ignição, filtros, peças para motores, embreagem, suspensão, freio, direção e rolamentos.

Estoque

Produtos nacionais: 90%

Produtos importados pelas indústrias nacionais: 10%

Filiais e regiões atendidas

Atendimento nacional pelas unidades de negócios: Goiânia (GO) - Estado de Goiás; Brasília (DF) - Distrito Federal e entorno; Araguaína (TO) - Tocantins, Piauí e Sul do Pará; Uberaba (MG) - Triângulo Mineiro e Sul de Minas; Belo Horizonte (MG) - Minas Gerais e Rio de Janeiro; São Paulo (SP) - Grande São Paulo; Cuiabá (MT) - Mato grosso e Rondônia; Campo Grande (MS) - Estado do Mato Grosso do Sul; Belém (PA) - Estado do Pará e Amapá; Vitória (ES) - Estado do Espírito Santo; Bauru (SP) - Centro e Oeste de São Paulo; Ribeirão Preto (SP) - Norte de São Paulo;

Londrina (PR) - Estado do Paraná; Porto Alegre (RS) - Estado do Rio Grande do Sul; São Luis (MA) - Estado do Maranhão.

Segmentos atendidos

Leve, pesado e agrícola.

Número de funcionários

550

Número de representantes

44

Fornecedores

A empresa tem 50 fornecedores no portfólio, entre eles Bosch, Metal Leve, Magneti Marelli, Cofap, Sabó, Dayco, Goodyear, Schaeffler (FAG/INA/LUK), Fras-Le, Affinia (Nakata), ZF Sachs, Valeo, Mann, Philips, Schadek, TRW, Continental, Tenneco, Amp, Timken, Knor, Wabco.

Clientes ativos

21.000

Inovações implementadas

Troca do sistema operacional para banco de dados.

Procedimentos de garantia

De acordo com os fabricantes. Na maioria dos casos, a empresa substitui imediatamente o produto e aguarda o retorno por parte do fabricante.

Prazos de entrega

Varia de acordo com cada região do Brasil. Via transportadora, de um a três dias; nas sedes das unidades, entrega com frota própria e com moto-boy em até uma hora.

Índice de entrega

Dentro do portfólio a empresa atende 95%.

Vantagens competitivas

Reconhecida como estoque completo e diversificado, desde os itens "A", aos de baixo giro, como itens "B, C e D". Mais de 30.000 itens.

Serviços oferecidos

Equipe de vendedores treinados; representantes comerciais; portfólio completo.

Relacionamento com os clientes

Cursos e palestras oferecidos pelos fornecedores.

Responsabilidade social

Não informado.

Ações online

www.polipecas.com.br

Unidades

Goiânia (GO)

Fone: (62) 4006-2500 / Fax: 4006-2525

Brasília (DF)

Fone: (61) 2105-2500 / Fax: 2105-2525

Araguaína (TO)

Fone: (63) 2112-2500 / Fax: 2112-2525

Uberaba (MG)

Fone: (34) 2104-2500 / Fax: 2104-2525

Belo Horizonte (MG)

Fone: (31) 2105-2500 / Fax: 2105-2525

São Paulo (SP)

Fone: (11) 2105-2500 / Fax: 2105-2525

Cuiabá (MT)

Fone: (65) 2123-2500 / Fax: 2123-2525

Campo Grande (MS)

Fone: (67) 2106-2500 / Fax: 2106-2525

Belém (PA)

Fone: (91) 4006-2500 / Fax: 4006-2525

Vitória (ES)

Fone: (27) 2123-2500 / Fax: 2123-2525

Bauru (SP)

Fone: (14) 2106-0200 / Fax: 2106-0202

Ribeirão Preto (SP)

Fone: (16) 2101-0200 Fax: 2101-0202

Londrina (PR)

Fone: (43) 2101-0200 / Fax: 2101-0202

Porto Alegre (RS)

Fone: (51) 2139-0200 / Fax: 2139-0202

São Luis (MA)

Fone: (98) 2108-2500 / Fax: 2108-2525

Site e e-mail

www.polipecas.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Real Moto Peças Ltda.

Data da fundação

Fevereiro de 1962.

Linha de produtos

Cabos flexíveis, componentes de cardans e diferenciais, juntas homocinéticas, direção, terminais barras, braços, axiais, embreagens, kits, platô, disco, cilindros e atuadores hidráulicos, filtros em geral, retentores, freios, pastilhas, lonas, sapatas, disco, tambor, cilindros, óleo de freio, injeção eletrônica, carburadores, pistões, anéis, bronzinas, tuchos, peças elétricas, sensor de nível, válvulas termostáticas, radiadores, reservatórios, rolamentos, cubos de roda, tensionadores e polias de correias, bandejas, pivôs, bieletas, amortecedores, coxins, buchas, bobinas, velas, cabos de ignição, e terminais de ignição, correias em geral, óleo lubrificante, acessórios, entre outros.

Filiais e regiões atendidas

Matriz em Uberlândia. Filiais: ABC, Belém, Belo Horizonte, Brasília, Campinas, Curitiba, Fortaleza, Goiânia, Natal, Porto Alegre, Recife, Ribeirão Preto, Rio de Janeiro, Salvador, São Paulo e Vitória da Conquista.

Unidades
Uberlândia (MG) – Matriz

Fone: 0800 701 2424 / (34) 3239-6600

Uberlândia (MG)

Fone: 0800 701 3535 / (34) 3228-1000

Brasília (DF)

Fone: 0800 701 4242 / (61) 2102-6650

São Bernardo do Campo (SP)

Fone: 0800 727 6640 / (11) 4941-8601

Belém (PA)

Fone: 0800 729 5510 / (91) 3346-6601

Belo Horizonte (MG)

Fone: 0800 722 5544 / (31) 3045-0600

Fornecedores

75 indústrias.

Clientes ativos

18.000

Segmentos atendidos

Linhas média, leve e pesada, atendendo varejo de autopeças, concessionárias, retíficas, centros automotivos e frotas.

Número de funcionários

1.200

Número de representantes

250 representações comerciais.

Procedimentos de garantia

De acordo com as normas estabelecidas pelos fabricantes.

Prazos de entrega

Entrega de imediato a cinco dias, dependendo da localização.

Responsabilidade social

Projeto Crescer: programa de auxílio educacional ao colaborador, que consiste no subsídio de até 50% em cursos de graduação e pós-graduação, com a finalidade de promover a capacitação e aperfeiçoamento dos nossos profissionais. Projeto Rede Cultural Real: investimento em projetos sociais aprovados pelo Ministério da Cultura de acordo com a Lei Rouanet. Oferece gratuitamente às crianças caren-

tes, oficinas de circo, dança, percussão, coral, capoeira, artes, musicalização, flauta e balé de rua. Além disso, realiza apresentações culturais nas Escolas Públicas de Uberlândia (MG). Projeto Integrar: integração efetiva dos portadores de deficiências físicas ou sensoriais ao mercado de trabalho e à sociedade. Selo de Acessibilidade: reconhecimento na cidade de Uberlândia como empresa modelo para acessibilidade de pessoas pela avaliação das instalações físicas e a inclusão no mercado de trabalho de pessoas com deficiência. Selo Amigo da Juventude: reconhecimento da Prefeitura de Uberlândia em função da capacitação profissional e social de menores aprendizes. Amigos da Cura: parceria do Grupo Real com o Hospital do Câncer de Uberlândia (MG), na qual são realizadas doações mensais para ajudar o hospital a avançar continuamente. O Grupo Real faz ainda ações pontuais com a comunidade frequentemente, a partir da ajuda de seus colaboradores, que são atuantes nas doações de vestimentas, brinquedos, livros e alimentos não perecíveis a locais como creches e asilos nas cidades em que estamos instalados.

Ações online

Não informado.

Natal (RN)

Fone: 0800 730 6620 / (84) 3343-9000

Recife (PE)

Fone: 0800 701 4010 / (81) 2102-3300

Rio de Janeiro (RJ)

Fone: 0800 725 6610 / (21) 3261-6800

Salvador (BA)

Fone: 0800 704 2410 / (71) 2104-6600

São Paulo (SP)

Fone: 0800 725 6633 / (11) 3336-8099

Vitória da Conquista (BA)

Fone: 0800 722 6615 / (77) 3201 7300

Site e e-mail

www.rmp.com.br

matriz@rmp.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Girando Comércio de Peças Ltda.

Data da fundação

Outubro de 1989.

Linha de produtos

Suspensão, freio, transmissão, motor, arrefecimento, alimentação, ignição, injeção eletrônica e diversos.

Estoque

Produtos nacionais: 80%
Produtos importados: 20%

Filiais e regiões atendidas

Matriz em Londrina, com filiais em Curitiba, Porto Alegre, Joinville, São Paulo, Campinas, Marília, Contagem e Salvador, atendendo aos Estados RS, SC, PR, SP, MG e BA.

Segmentos atendidos

Linha leve e utilitários.

Número de funcionários

400

Número de representantes

85

Unidades
Londrina (PR) - Matriz

Rua Tietê, 1755 - Vila Nova
Fone: (43) 3378-6000

Curitiba (PR)

R. Omílio Monteiro Soares, 1391 - Fanny
Fone: (41) 3371-9000

Joinville (SC)

Rua XV de Novembro, 5023 - Vila Nova
Fone: (47) 3802-6000

Porto Alegre (RS)

Av. Sertório, 5950 Depósitos 25/26/27

Fornecedores

89 fornecedores, mais de 30 mil itens comercializados.

Cientes ativos

Não informado.

Inovações implementadas

Não informado.

Procedimentos de garantia

A garantia é 100% informatizada e o cliente pode acompanhar o seu andamento pela internet. 85% dos produtos têm garantia aceita, ou seja, é feita a reposição imediata da peça. Apenas 15% dos produtos são encaminhados às indústrias para serem analisados.

Prazos de entrega

De 2 a 48 horas.

Índice de entrega

97%

Vantagens competitivas

Prazo adequado às necessidades do cliente, rapidez na entrega das mercadorias, política flexível de preço e estoque robusto.

Serviços oferecidos

A empresa disponibiliza um completo catálogo eletrônico aos clientes, agilidade nas entregas, um sistema de Tecnologia da Informação próprio, fazendo com que a empresa se molde rapidamente às necessidades dos clientes e procedimentos de garantia eficientes.

Relacionamento com os clientes

Através do Projeto Capacitação Master, a empresa se posiciona cada vez mais próxima dos clientes, em uma relação de parceria. A Rolemar também participa de feiras e realiza uma média de 8 treinamentos técnicos por mês junto aos clientes.

Responsabilidade social

Não informado.

Ações online

Os clientes podem acessar um portal web onde é possível a verificação da data do vencimento de suas duplicatas, além de acompanhar o processo de suas garantias e entregas. A empresa disponibiliza um catálogo no site institucional com imagens e conversões das peças e conta também com um moderno e completo catálogo eletrônico onde o cliente pode se conectar em tempo real com o estoque. Toda a equipe de vendas está conectada com o cliente através de e-mail e Skype.

Site

www.rolemar.com

facebook.com/rolemardistribuidora

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

CAR - Central de Autopeças e Rolamentos Ltda.

Data da fundação

Abril de 1969.

Linha de produtos

Direção, embreagem, filtros, freio, ignição, iluminação, injeção, motor, palhetas, rolamentos, suspensão, transmissão e vedação.

Estoque

Produtos nacionais: 100%
Produtos importados: 0

Filiais e regiões atendidas

Atende todo o Brasil, com 16 unidades.

Fornecedores

24 indústrias (47 marcas).

Clientes ativos

Mais de 15 mil clientes ativos.

Segmentos atendidos

Leve, utilitário e pesado.

Número de funcionários

800

Número de representantes

150

Inovações implementadas

A Roles é um dos distribuidores apoiadores da Rede PitStop. A Rede é a primeira rede associativista do aftermarket brasileiro, baseada em 5 pilares: informação, formação, tecnologia, comercial e suporte financeiro. Atualmente possui mais de 1000 pontos de vendas em mais 420 cidades em todo o Brasil.

Procedimentos de garantia

De acordo com as normas dos fabricantes.

Prazos de entrega

Normalmente no mesmo dia (clientes da praça) ou 24 horas.

Índice de entrega

Não informado.

Vantagens competitivas

Estoques localizados estrategicamente para melhor atender em todo o Brasil. Política comercial confiável. Agilidade nas entregas. Ética e respeito no atendimento. Estrutura sólida. Equipe de vendas altamente qualificada e totalmente informatizada. Tecnologia de ponta. Fácil acessibilidade.

Serviços oferecidos

Pós-Venda, treinamentos, suporte a vendas, entrega expressa de pequenos volumes, SAT (Serviço de Atendimento técnico) para suporte aos usuários da linha Autho Mix.

Relacionamento com os clientes

Não informado.

Responsabilidade social

Participa anualmente da Campanha do Agasalho.

Ações online

Canal Roles ConectaR (facebook, blog e email marketing), website atualizado e newsletters aos clientes informando novidades, notícias do setor e lançamentos.

Unidades
Bauru (SP)

Fone: (14) 2106-6060

Belo Horizonte (MG)

Fone: (31) 2126-6060

Campinas (SP)

Fone: (19) 2101-6060

Campo Grande (MS)

Fone: (67) 2106-6060

Cuiabá (MT)

Fone: (65) 2123-6160

Curitiba (PR)

Fone: (41) 2103-6060

Florianópolis (SC)

Fone: (48) 2107-6060

Goiânia (GO)

Fone: (62) 4008-6060

Maringá (PR)

Fone: (44) 2101-6060

Porto Alegre (RS)

Fone: (51) 2139-6060

Recife (PE)

Fone: (81) 2123-6060

Rio de Janeiro (RJ)

Fone: (21) 2103-6060

Salvador (BA)

Fone: (71) 3507-6160

São José do Rio Preto (SP)

Fone: (17) 2136-6060

São Paulo (SP)

Fone: (11) 2168-6060

São Vicente (SP)

Fone: (13) 3469-2011

Site e e-mail

www.roles.com.br

www.facebook.com/rolesconectar

marketing@roles.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Maximizar a eficiência operacional na gestão e no atendimento. Focar na sua própria formação e na capacitação dos colaboradores. Direcionar esforços ao aprimoramento dos aplicadores. Atuar estrategicamente na gestão, pensar sobre negócio, analisar o mercado e a concorrência, observar tendências, buscar oportunidades e alternativas para evoluir. Focar na profissionalização e atualização em todos os aspectos. Uma opção pode ser buscar uma consultoria de gestão para auxiliar nas mudanças, como por exemplo a Rede PitStop, que auxilia o empresário de autopeças na formação de um novo conceito de gestão.

**Razão social**

SK Automotive S/A – Distribuidora de Autopeças.

Data da fundação

Não informado.

Linha de produtos

Acessórios, diesel, moto, motor, arrefecimento, elétrica, embreagem, câmbio e diferencial, filtros, freios, injeção e ignição, lubrificantes, rolamentos e cubos de roda, suspensão e direção, turbos, pneus, diversos.

Estoque

Produtos nacionais: 100%

Filiais e regiões atendidas

Bauru (SP), Belém (PA), Belo Horizonte (MG), Brasília (DF), Campinas (SP), Campo Grande (MS), Caruaru (PE), Cascavel (PR), Caxias do Sul (RS), Contagem (MG), Cuiabá (MT), Curitiba (PR), Dourados (MS), Feira de Santana (BA), Florianópolis (SC), Fortaleza (CE), Goiânia (GO), João Pessoa (PB), Juiz de Fora (MG), Londrina (PR), Maceió (AL), Maringá (PR), Natal (RN), Osasco (SP), Piracicaba (SP), Porto Alegre (RS), Presidente Prudente (SP), Re-

cife (PE), Ribeirão Preto (SP), Rio de Janeiro (RJ), Rio Preto (SP), Rondonópolis (MT), Salvador (BA), Santo André (SP), Santos (SP), São José dos Campos (SP), São Paulo (SP), Sorocaba (SP), Teresina (PI), Uberlândia (MG), Vila Maria (SP).

Fornecedores

Aproximadamente 150 fornecedores com cerca de 40 mil itens de um qualificado portfólio de produtos

Cientes ativos

Aproximadamente 50.000 clientes ativos.

Segmentos atendidos

Leve, comercial leve, pesada, diesel, moto e acessórios.

Número de funcionários

Aproximadamente 1.500.

Número de representantes

São 150 representantes externos.

Inovações implementadas

Entre as principais inovações, a empresa expandiu filiais em áreas estratégicas, sendo o distribuidor com o maior número de filiais, e consolidou o foco também nas linhas de motos, acessórios, motor e rolamentos.

Procedimentos de garantia

Em conformidade com o padrão das indústrias.

Prazos de entrega

Com a maior quantidade de filiais em um distribuidor, a SK tem os melhores e mais ágeis prazos de entrega.

Índice de entrega

Não informado.

Vantagens competitivas

Agilidade de entrega; atendimento personalizado; disponibilidade de produto; equipe especializada; logística avançada; portfólio qualificado; treinamentos técnicos e motivacionais.

Serviços oferecidos

Não informado.

Relacionamento com os clientes

Não informado.

Responsabilidade social

Não informado.

Ações online

Não informado.

Unidades

Bauru (SP) - (14) 3878-6800

Belém (PA) - (91) 3277-9950

Belo Horizonte (MG) - (31) 3401-5150

Brasília (DF) - (61) 2195-5300

Campinas (SP) - (19) 2137-8777

Campo Grande (MS) - (67) 3345-5500

Caruaru (PE) - (81) 3136-9100

Cascavel (PR) - (45) 2104-7300

Caxias do Sul (RS) - (54) 3218-8350

Contagem (MG) - (31) 2108-8500

Cuiabá (MT) - (65) 2121-7000

Curitiba (PR) - (41) 3303-6666

Dourados (MS) - (67) 2108-1100

Feira de Santana (BA) - (75) 3602-5400

Florianópolis (SC) - (48) 3343-6300

Fortaleza (CE) - (85) 3459-7800

Goiânia (GO) - (62) 3604-4555

João Pessoa (PB) - (83) 3248-8000

Juiz de Fora (MG) - (32) 3250-9300

Londrina (PR) - (43) 3305-6700

Maceió (AL) - (82) 3311-2900

Maringá (PR) - (44) 3123-0150

Natal (RN) - (84) 3311-0500

Osasco (SP) - (11) 3787-4300

Piracicaba (SP) - (19) 2532 6950

Porto Alegre (RS) - (51) 3201-4800

Presidente Prudente (SP) - (18) 3918-4150

Recife (PE) - (81) 3087-2550

Ribeirão Preto (SP) - (16) 3878-5300

Rio de Janeiro (RJ) - (21) 2176-3500

Rio Preto (SP) - (17) 2137-2999

Rondonópolis (MT) - (66) 3411-3100

Salvador (BA) - (71) 3646-6450

Santo André (SP) - (11) 4452-6460

Santos (SP) - (13) 3036-9278

S. José dos Campos (SP) - (12) 2134-2888

São Paulo (SP) - (11) 3616-0789

Sorocaba (SP) - (15) 3228-9200

Teresina (PI) - (86) 3122-7888

Uberlândia (MG) - (34) 2102-1600

Vila Maria (SP) - (11) 2955-2526

Site

www.skautomotive.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

T-Brasil Distribuidora Eletro Peças Ltda.

Data da fundação

15 de setembro de 1994.

Linha de produtos

Distribuição de autopeças elétricas, iluminação, injeção, ignição, ar condicionado, freios, suspensão, direção, arrefecimento, embreagem, rolamentos, filtros, correias e tensores

Estoque

Produtos nacionais: 95%
Produtos importados: 5%

Filiais e regiões atendidas

Vila Velha (ES): atende os estados do Espírito Santo, Rio de Janeiro e Bahia; Uberlândia (MG): atende o Triângulo Mineiro e o estado de Goiás; Belo Horizonte (MG): atende o estado de Minas Gerais; Rio de Janeiro (RJ): atende o estado do RJ.

Fornecedores

140 fornecedores.

Clientes ativos

Mais de 10.000 clientes.

Segmentos atendidos

Linhas leve, utilitários e pesada.

Número de funcionários

176

Número de representantes

41

Inovações implementadas

Ampliação de portfólio e lançamento das linhas de injeção, ignição, ar condicionado, freios, suspensão, direção, arrefecimento, embreagem, rolamentos, filtros, correias e tensores. Aplicativo mobile com integração de estoque para a equipe de vendas

Procedimentos de garantia

Conforme políticas e procedimentos dos fornecedores.

Prazos de entrega

30 minutos na região metropolitana e em até 24 horas de acordo com a distância do cliente.

Índice de entrega

Não informado.

Vantagens competitivas

Presença nacional (Fortbras) com foco regional; Amplo portfólio; Disponibilidade de produtos; Entrega rápida; Atendimento especializado; Suporte técnico comercial.

Serviços oferecidos

Catálogo digital integrado ao sistema de vendas. Suporte técnico comercial.

Relacionamento com os clientes

Não informado.

Responsabilidade social

Não informado.

Ações online

Catálogo digital integrado ao sistema de vendas.

Unidades

Contagem (MG) - (31) 3505-9999
Vila Velha (ES) - (27) 2104-8600

Uberlândia (MG) - (34) 2101-7700
Rio de Janeiro (RJ) - (21) 3199-9900

Site e e-mail

www.tbrasil.com.br

tbrasil.bh@tbrasil.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Razão social

Universal Automotive Systems S/A.

Data da fundação

22 de janeiro de 1977.

Linha de produtos

Univel: fabricante nacional de ferragens e máquinas do vidro; Universal: ferragens; Micro: máquinas do vidro; Unick: tampas automotivas; Amortex: sistemas de suspensão, direção e amortecedores (mola a gás); Uniflex: borrachas de vedação e guarnição; Micro/Uny: palhetas automotivas.

Estoque

Produtos nacionais: 80%
Produtos importados: 20%

Fornecedores

215

Filiais e regiões atendidas

Matriz na região metropolitana de São Paulo, uma filial em Goiás, além da Univel Indústria. Área de 30 mil m² atuando em todo o território nacional e exportando para 18 países.

Clientes ativos

23.800

Unidades

Osasco (SP)

Via Anhanguera km 16,3 - Sul
JD. Platina
Fone: (11) 2248-7777 / (11) 2248-7636

Goiânia (GO)

Av. Perimetral Norte, 2859 - B. 4
Vila João Vaz
CEP: 74445-190

Osasco (SP)

Univel - Fábrica
Av. Lourenço Belloli
CEP: 06268-110

Site

Loja virtual: www.universalautomotive.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Questão não respondida.

Segmentos atendidos

Linha leve, pesada, agrícola, ônibus e montadoras.

Número de funcionários

620 diretos. 1100 indiretos.

Número de representantes

300 representantes comerciais autônomos, 80 vendedores diretos e 50 vendedores internos.

Inovações implementadas

Mais de 4.000 lançamentos de produtos no portfólio da organização, lançamento de novo catálogo dedicado para cabos de acionamento da fechadura/maçaneta do capô, porta e cabos limitadores da tampa da caçamba, implementação e lançamento da loja virtual B2B.

Procedimentos de garantia

Seis meses a partir da venda.

Prazos de entrega

De 6 a 24 horas.

Índice de entrega

94%

Vantagens competitivas

Portfólio completo e atualizado em todos os segmentos de atuação da empresa; produtos com alto padrão de

qualidade; presença em todas as regiões do país e no mercado internacional; material de apoio completo e de referência; equipe comercial preparada e disponível para atendimento.

Serviços oferecidos

Entrega rápida, qualidade do produto, garantia e assistência técnica, catálogo impresso, catálogo digital e loja virtual.

Relacionamento com os clientes

Campanhas de relacionamento, lançamentos de acordo com a demanda do mercado, promoções e parcerias.

Responsabilidade social

Grupo Uniação, composto por funcionários voluntários que tomaram a iniciativa de ajudar o próximo, através de ações como visitas em orfanatos e hospitais psiquiátricos, além de campanhas para arrecadação de roupas, brinquedos e alimentos.

Ações online

facebook.com/universalautomotivesystems; twitter.com/uniautsys; [linkedin.com/universal-automotive-systems](https://linkedin.com/company/universal-automotive-systems); youtube.com/user/universalautsys; google + Universal Automotive Systems; instagram.com/universal_univel/; instagram.com/universal_univel/; Loja virtual: universalautomotive.com.br; opção de entrega dos correios; prioridade na logística; acompanhamento dos pedidos.



COMERCIO DE AUTOPEÇAS
O Seu Distribuidor de Sempre!

Razão social

VDM Comércio e Representação de Auto Peças Ltda.

Data da fundação

25 de abril de 1985.

Linha de produtos

Elétrica, injeção, ignição e iluminação.

Estoque

Produtos nacionais: 80%

Produtos importados: 20%

Filiais e regiões atendidas

São Paulo/SP (zona leste) – zona leste, zona norte, Grande São Paulo, Guarulhos, ABC, litoral, outros estados. São Paulo/SP (zona oeste) – zona oeste, zona sul. Taubaté/SP – Vale do Paraíba e região. Barra Mansa/RJ – todo o estado do Rio de Janeiro.

Fornecedores

120 fornecedores, entre eles marcas como Bosch e Philips.

Clientes ativos

1.300

Segmentos atendidos

Linha leve, linha pesada.

Número de funcionários

50

Número de representantes

30

Inovações implementadas

Catálogo eletrônico integrado e atualizado online; abertura de filial na zona oeste de São Paulo; canais de atendimento nas redes sociais.

Procedimentos de garantia

Troca de peça por peça, crédito em compras futuras.

Prazos de entrega

De 2 a 48 horas.

Índice de entrega

96%.

Vantagens competitivas

Portfólio de aproximadamente 30 mil itens das melhores marcas do mercado; telemarketing ativo e receptivo extremamente capacitado e permanente-

mente atualizado com as novidades do mercado de reposição, focando sempre a melhor solução para o cliente; preço justo e rapidez na entrega.

Serviços oferecidos

Catálogo impresso fornecido a todos os clientes ativos e acesso ao catálogo eletrônico, atualizado diariamente.

Relacionamento com os clientes

Buscar sempre identificar e solucionar as necessidades do cliente, premiando os clientes ativos com brindes e descontos, além de proporcionar visita às fábricas parceiras, eventos do setor e palestras técnicas.

Responsabilidade social

Contribuição com o GRAACC; contribuição na formação de jovens atletas através do patrocínio time de futebol infantil em Barra Mansa.

Ações online

Catálogo eletrônico integrado com sistema de vendas; representantes com acesso online ao sistema e promoções vigentes; interação com clientes e divulgação de promoções e campanhas nas redes sociais.

Unidades

São Paulo (SP) – Matriz

Rua Gilda, 93
Vila Esperança
CEP: 03650-000
vdmpecas@vdm.com.br
Fone: (11) 2107-0950
0800-7040-151

São Paulo (SP) – Zona Oeste

Rua Gurupá, 385
Vila Anglo Brasileira
CEP: 05027-060
Fone: (11) 3865-1483

Taubaté (SP) – Vale do Paraíba

Rua Juscelino Kubitschek de Oliveira,
101 Centro
CEP: 12010-600
vdmvale@vdm.com.br
Fone: (12) 3426-9103

Barra Mansa (RJ)

R. Demócrito de Sousa Pinto, 10 Centro
CEP: 27310-350
rafael.vdmrio@vdm.com.br
Fone: (24) 3323-9326 / 3323-1799
0800-604-0151

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Aplicar alguns produtos no modelo “faça você mesmo”.

Razão social

Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda.

Data da fundação

08 de dezembro de 1972.

Linha de produtos

Produtos de fixação (porcas, parafusos, arruelas, etc), produtos químicos, ferramentas manuais, pneumáticas e elétricas e equipamentos diversos.

Filiais e regiões atendidas

Matriz: Cotia (SP), filial: Recife (PE).
Atende todo o território nacional.

Segmentos atendidos

Atua em sete mercados: automotivo (linha leve), cargo (pesada / agrícola), manutenção (manutenção industrial), metal (transformação e acabamento), madeira (marcenaria e indústrias moveleiras), construção civil e revenda (materiais de construção e autopeças).

Cientes ativos

Cerca de 100.000.

Número de funcionários

1.300

Número de representantes

Vendas através de funcionários.

Inovações implementadas

Ampliação de portfólio com o lançamento de mais de 1.000 itens.

Procedimentos de garantia

Rede de assistentes técnicos credenciados para máquinas e equipamentos elétricos, eletrônicos e pneumáticos. Para as demais linhas de produtos, o procedimento deve ser tratado com a central de relacionamento com o cliente.

Prazos de entrega

Varia com a localização do cliente e está em linha com o mercado.

Índice de entrega

98,5%

Vantagens competitivas

Forte presença através da equipe de vendas direta por todo país. Equipe treinada e capacitada. Ampla gama de produtos para manutenção dos veículos linha leve, pesada e agrícola.

Relacionamento com os clientes

Por meio de atendimento personalizado, oferece extensa gama de produtos

inovadores e com alta tecnologia. Rede de vendas formada por profissionais treinados e capacitados para oferecer treinamentos aos clientes, além do gerenciamento da performance técnica dos produtos e do desenvolvimento das vendas. Canais de vendas diversificados para atender de forma ágil e eficaz por meio das visitas dos vendedores, e-commerce ou televendas.

Serviços oferecidos

E-commerce: ferramenta rápida que permite acesso 24 horas por dia. Van de Ferramentas: o cliente conhece os produtos e confere seus atributos e a qualidade. Televendas: através de profissionais qualificados, oferece a possibilidade do cliente efetuar compras por telefone. Portal do Cliente: diversos serviços pela internet, como emissão de segunda via de boletos com valores atualizados, alteração de dados cadastrais, manuais técnicos, informações sobre aplicações e catálogos, acompanhamento dos pedidos efetuados.

Ações online

Os itens podem ser adquiridos pelo e-commerce, uma ferramenta rápida que permite acesso 24 horas por dia, sete dias por semana.

Unidades**Cotia (SP)**

Rua Adolf Wurth, 557
Jardim São Vicente
CEP 06713-250
Fone: (11) 4613-1800 / Fax: (11) 4613-2460

Site e e-mail

Site: www.wurth.com.br

e-mail sac.sp@wurth.com.br

O que o varejo precisa fazer para ganhar eficiência e permanecer fundamental para a cadeia de distribuição de autopeças em todo o Brasil?

Estreitar o relacionamento com os fornecedores, atuando com produtos e serviços que possam entregar ao cliente a qualidade desejada. O consumidor (seja o reparador, seja o consumidor final) está cada vez mais exigente, desta forma, atuar e comercializar produtos com a segurança da qualidade certamente fará a diferença na percepção e satisfação do consumidor.

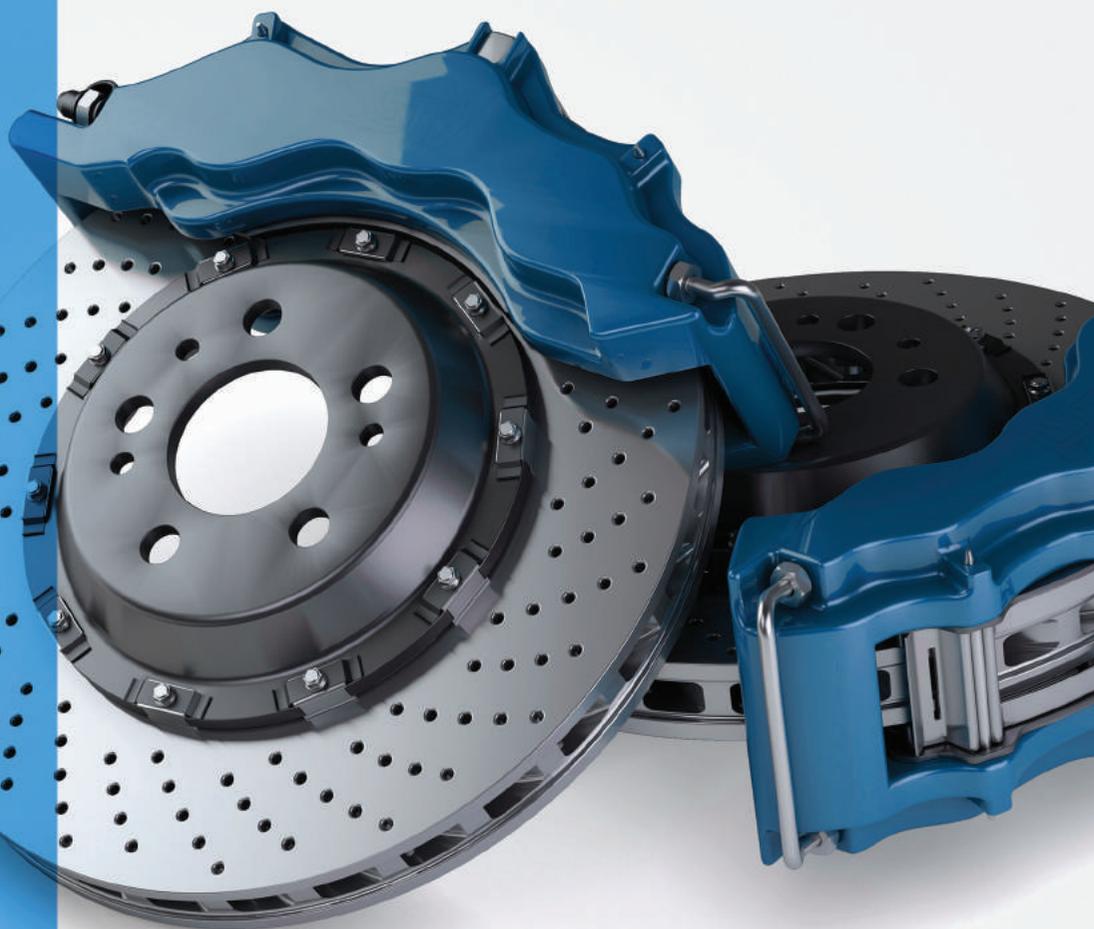
CHEGOU A NOVA LINHA DE REPAROS DE PINÇA 2MC

Referência em qualidade e inovação em componentes de freio desde 1991, a 2MC antecipa mais uma solução para o mercado. A nova linha de reparos de pinça possui mais de 550 aplicações reunidas em 54 itens que atendem as normas NBR 9292, NRB 6948 e ASTM D 2240.

www.2mc.com.br

Entre em contato com nossa central de vendas ao distribuidor e confira os preços promocionais imperdíveis de nossos lançamentos.

11 5513 0856 vendas@2mc.com.br



Baixe nosso catálogo especial da nova linha de pinças no site: 2mc.com.br

2MC. VOCÊ PREFERE. VOCÊ EXIGE

2MC

A MAIOR E MELHOR
LINHA DE PASTILHAS
E SAPATAS DE FREIO

NOS

MAIORES & MELHORES
em distribuição de autopeças

Homenagem S.Y.L aos
vencedores desta
importante premiação.



Cinto de segurança salva vidas

n o v o v a r e j o ,

NOVO
meio

sempre ●