



**MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças

G U I A 2 0 2 0

## MAIORES & MELHORES em distribuição de autopeças

### Competência, criatividade e superação

O ano de 2020 foi de grandes desafios para a sociedade. As medidas de isolamento social impostas para conter o avanço da inesperada pandemia do coronavírus resultaram em profundos impactos nos mercados e na gestão das empresas. No caso do Aftermarket Automotivo, a redução inicial da circulação da frota de veículos fez os negócios caírem.

Mas foi por pouco tempo. A conhecida resiliência do setor prevaleceu e a recuperação veio antes do esperado, pegando de surpresa indústrias e distribuidores, que encontraram dificuldades para manter a roda girando na velocidade em que o mercado demandava. A falta de matérias-primas, insumos e embalagens resultou em um processo de desabastecimento de componentes automotivos como há um bom tempo não se via, acompanhado por um forte reajuste de preços.

Em meio a este turbilhão, a pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças se realizava em ritmo acelerado no mês de março, quando a crise explodiu. O mercado se desorganizou e os resultados até então apurados refletiam um mundo que, naquele momento, não existia mais.

O que fazer? Mantendo seu compromisso de retratar da forma mais fiel possível a movimentação do trade brasileiro de autopeças, a Novo Meio tirou o pé do acelerador e esperou. Esperou por uma reorganização do mercado segundo o ritmo a ser ditado pelo novo momento que passamos a viver. Esta acomodação veio a partir do início do segundo semestre, quando o Aftermarket Automotivo se adequou às novas condições impostas pela pandemia – o desabastecimento entre elas. Descartamos, então, todo o trabalho realizado desde o início do ano e refizemos a pesquisa integralmente. Do zero. É por isso que, excepcionalmente em 2020, os Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças foram anunciados no mês de dezembro.

Os resultados que você vai conhecer neste guia refletem diretamente o comportamento do mercado e o trabalho desenvolvido pelos distribuidores de componentes automotivos, com suas virtudes e carências, em meio a um cenário altamente crítico.

Às empresas do segmento foi apresentado um desafio de sobrevivência. Aceito e superado. Com toda a criatividade, competência, resiliência e o talento que marcam a trajetória da distribuição brasileira. Em 2021 estaremos de volta. Com a certeza de que dias muito melhores virão.



Mais de 5.000 soluções automotivas com a precisão SKF para o seu veículo.



Linha Leve  
&  
Linha Pesada  
**KF**



Linha  
Duas  
Rodas

Linha  
Agrícola



# Procurou, achou!

ONE STOP  
SHOPPING SKF 



Catálogo SKF está com novidades. Busca por placa.



**PELEGRINO É 1º LUGAR ENTRE  
OS MAIORES & MELHORES  
EM DISTRIBUIÇÃO DE AUTOPEÇAS.**

**E VOCÊ TEM TUDO  
A VER COM ISSO!**

*Graças à força motivadora da sua parceria, a Pellegrino conquistou o 1º lugar no Prêmio Maiores & Melhores em Distribuição de Autopeças 2020, segundo pesquisa realizada pela IPSOS para o Novo Varejo.*

*Só uma empresa que conta com clientes que acreditam na sólida relação de confiança que construímos pode alcançar um resultado assim.*

*A todos que nos apoiaram, nosso muito obrigado. E podem continuar contando com a força e a parceria da nossa gente em todo o Brasil, hoje e sempre.*

**Confira os prêmios que conquistamos:**

**1ª Fase**



**Portfólio de Produtos**

**Classificação Geral:**

**1º lugar**

**2ª Fase**



**Desempenho Empresarial**

**Classificação Geral:**

**1º lugar**



**Pellegrino**

*Conte com nossa gente.*

# Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças 2020

Conheça os vencedores da 24ª edição da pesquisa segundo a avaliação de 500 varejistas entrevistados em todo o Brasil

Depois de um ano cheio de imprevistos, é hora de conhecer os resultados da pesquisa Maiores e Melhores em Distribuição de Autopeças 2020. Pela 24ª vez consecutiva, os varejistas de autopeças de todo o Brasil avaliaram o portfólio de produtos e o desempenho empresarial de seus principais fornecedores. O trabalho foi realizado pela primeira vez em 1996.

Desde 2012 o estudo criado pelo Novo Varejo conta, 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 metodologia aprimorada para o trabalho e, a partir de então, é responsável pela tabulação dos resultados da segunda fase do estudo.

## PRIMEIRA FASE: 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.

Este questionário hoje conta com 20 quesitos de avaliação, separando com clareza produtos e sistemas no momento da abordagem aos proprietários ou profissionais responsáveis pelas compras em cada um das empresas pesquisadas.

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 pelos distribuidores citados pelos varejistas. O 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 que obtiveram as melhores colocações 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, que tenham se classificado entre os cinco primeiros em pelo menos dois 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 21 atributos concentrados em sete grupos principais, conforme metodologia estabelecida pela Ipsos:

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
Presença	Competência Avaliação de comportamento e desempenho
	Comunicação Ações de relacionamento e interações
	Compromisso Valores que determinam fidelização
Respeito	Legalidade Adequação às exigências tributárias e legislativas
	Ética Conduta justa e moral perante clientes e mercado
	Transparência Ações e procedimentos claros e visíveis ao público

A metodologia passou por novo aprimoramento em 2020 e o questionário de avaliação recebeu um novo grupo: RESPEITO, compostos pelos atributos LEGALIDADE, ÉTICA e TRANSPARÊNCIA.

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 a contar também com a análise de regressão linear estabelecida pela Ipsos, que resulta em ponderação entre os sete 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 2020 foram as seguintes:

Atributos	%
Importância	23%
Presença	19%
Produto	17%
Comercial	14%
Imagem	11%
Respeito	8%
Relacionamento	7%
Total	100%

## 500 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. Em 2020, foram ouvidos 501 empresários ou responsáveis por compras nas 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 24ª edição do estudo foram selecionadas por sorteio no mailing de leitores do 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.

# A qualidade que faz a diferença.

COFAP, a marca preferida das principais montadoras e dos consumidores, tem não somente a melhor qualidade, mas também a maior cobertura de frota do mercado brasileiro.



Faça revisões no seu veículo regularmente.

[mmcofap.com.br](http://mmcofap.com.br)



 **cofap**

### PRIMEIRA FASE

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

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	6,67
2º	REAL	5,76
3º	SAMA	4,83
4º	COBRA	3,87
5º	ROLES	3,75
6º	SK	2,83
7º	DPK	2,77
8º	FURACAO	2,17
9º	EMBREPAR	2,09
10º	REDE ANCORA	2,01
11º	VESPOR	1,85
12º	COMDIP	1,63

### PRIMEIRA FASE

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

#### ACESSÓRIO

Colocação	Empresa	%
1º	CHG	10,2
2º	NEW KAR	9,8
3º	CENTERPARTS	4,6

#### AMORTECEDOR

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	8,6
2º	REAL	8,4
3º	ROLES	8,2

#### BORRACHA

Colocação	Empresa	%
1º	JAHU	20,8
2º	PELLEGRINO	6,4
3º	METAL SYSTEM	3,6

#### CORREIA

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	9,6
2º	REAL	7,2
3º	SAMA	5,8

#### EMBREGEM

Colocação	Empresa	%
1º	REAL	10,2
2º	ROLES	9,6
3º	PELLEGRINO	9,2

#### FERRAGEM

Colocação	Empresa	%
1º	UNIVERSAL	21,8
2º	JAHU	2,2
3º	CHG	1,8

#### FILTRO

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	7,8
2º	ROLES	7,0
3º	REAL	6,2

#### FIXAÇÃO

Colocação	Empresa	%
1º	DINPAR	4,2
2º	WURTH	3,6
3º	PELLEGRINO	3,2

#### PASTILHA

Colocação	Empresa	%
1º	REAL	10,4
2º	ROLES	7,0
3º	SAMA	6,6

#### PEÇA IMPORTADA

Colocação	Empresa	%
1º	MOTORS IMPORTS	8,2
2º	ISAPA	7,0
3º	PELLEGRINO	6,2

#### ROLAMENTO

Colocação	Empresa	%
1º	COBRA	22,0
2º	SK	10,2
3º	ROLES	8,4

#### VELA DE IGNIÇÃO

Colocação	Empresa	%
1º	ROLES	8,8
2º	COBRA	7,4
3º	PELLEGRINO e REAL	7,0

#### ARREFECIMENTO

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	8,4
2º	REAL	7,6
3º	SAMA	6,2

#### CÂMBIO E DIFERENCIAL

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	7,2
2º	SAMA	5,4
3º	REAL	3,4

#### DIREÇÃO

Colocação	Empresa	%
1º	SAMA	9,2
2º	PELLEGRINO	7,8
3º	REAL	6,4

#### ELÉTRICO

Colocação	Empresa	%
1º	FURACÃO	26,5
2º	JAVALI	3,2
3º	ELETROPAR	3,0

#### FREIO

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	9,4
2º	REAL	8,4
3º	SAMA	7,8

#### MOTOR

Colocação	Empresa	%
1º	SAMA	10,6
2º	PELLEGRINO	7,8
2º	REAL	6,6

#### SUSPENSÃO

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	9,2
2º	REAL	7,6
3º	SAMA	7,2

#### INJEÇÃO ELETRÔNICA

Colocação	Empresa	%
1º	FURACAO	10,8
2º	PELLEGRINO	6,6
2º	SAMA	6,6

### SEGUNDA FASE

CLASSIFICAÇÃO GERAL SEGUNDO A MÉDIA FINAL DE TODAS  
AS NOTAS ATRIBUÍDAS PELO VAREJO NA AVALIAÇÃO  
DE DESEMPENHO EMPRESARIAL

Colocação	Empresa	%
1º	PELLEGRINO	8,35
2º	REAL	8,33
3º	ROLES	8,29
4º	SAMA	8,26
5º	COBRA	8,22
6º	SK	8,11
7º	DPK	8,00



Estamos entre os Maiores e Melhores 2020 nos quesitos: Amortecedor, Correias, Componentes do Sistema de Arrefecimentos, Componentes do Sistema de Câmbio e Diferencial, Sistema de Direção, Componentes do Sistema de Freios, Componentes do Motor, Componentes do Sistema de Suspensão, Embreagens, Filtros e Pastilhas de Freio.



INTERAJA  
CONOSCO.  
VISITE NOSSO  
SITE E CONHEÇA  
UM POUCO  
MAIS DA RMP

ANTES DE SERMOS ESPECIALISTAS, SOMOS

**APAIXONADOS  
POR AUTOPEÇAS**

RMP, SEMPRE EM BUSCA DO MELHOR



**CLASSIFICAÇÃO PELA MÉDIA FINAL DAS NOTAS PARA OS ATRIBUTOS DE AVALIAÇÃO DO DESEMPENHO EMPRESARIAL - AS 5 MELHORES MÉDIAS**

PRODUTO	QUALIDADE DAS MARCAS		
	Colocação	Empresa	Média
	1°	REAL	8,81
	2°	ROLES	8,78
	3°	PELEGRINO	8,77
	4°	SAMA	8,72
	5°	COBRA	8,65
	VARIEDADE DAS MARCAS		
	Colocação	Empresa	Média
	1°	PELEGRINO	8,58
	2°	REAL	8,55
	3°	ROLES	8,52
	4°	COBRA	8,50
	5°	SAMA	8,49
	DISPONIBILIDADE		
Colocação	Empresa	Média	
1°	SAMA	8,04	
2°	REAL	7,99	
3°	ROLES	7,96	
4°	COBRA	7,89	
5°	PELEGRINO	7,83	

RELACIONAMENTO	APOIO TÉCNICO		
	Colocação	Empresa	Média
	1°	PELEGRINO	7,88
	2°	COBRA	7,75
	3°	SAMA	7,69
	4°	ROLES	7,67
	5°	SK	7,52
	GARANTIA		
	Colocação	Empresa	Média
	1°	PELEGRINO	7,78
	2°	COBRA	7,65
	3°	SAMA	7,52
	4°	REAL	7,51
	5°	ROLES	7,50
	SUPORTE PROMOCIONAL		
Colocação	Empresa	Média	
1°	Roles	5,92	
2°	Sama	5,90	
3°	DPK	5,66	
4°	Cobra	5,65	
5°	SK	5,62	

COMERCIAL	ATENDIMENTO		
	Colocação	Empresa	Média
	1°	REAL	8,73
	2°	PELEGRINO	8,70
	3°	ROLES	8,67
	4°	SK	8,63
	5°	SAMA	8,60
	ENTREGA		
	Colocação	Empresa	Média
	1°	ROLES	8,51
	2°	PELEGRINO	8,50
	3°	SAMA	8,48
	4°	REAL	8,45
	5°	COBRA	8,41
	EQUIPE DE VENDAS		
Colocação	Empresa	Média	
1°	Roles	8,76	
2°	Sama	8,75	
3°	Real	8,74	
4°	Pellegrino	8,71	
5°	Cobra	8,67	

Imagem	INOVAÇÃO		
	Colocação	Empresa	Média
	1°	PELEGRINO	7,60
	2°	REAL	7,54
	3°	COBRA	7,52
	4°	SAMA	7,48
	5°	ROLES	7,46
	EVOLUÇÃO		
	Colocação	Empresa	Média
	1°	REAL	7,60
	2°	PELEGRINO	7,59
	3°	COBRA	7,58
	4°	SAMA	7,48
	5°	ROLES	7,46
	ADMIRAÇÃO		
Colocação	Empresa	Média	
1°	REAL	8,22	
2°	ROLES	8,09	
3°	PELEGRINO	8,08	
4°	SAMA	7,95	
5°	COBRA	7,93	

# Há mais de 65 anos...



...a história da Bosch vem sendo escrita no Brasil e um dos nossos grandes objetivos é ser a principal parceira de todos que constroem o mercado de reposição automotiva em nosso país. Por isso, estamos ao seu lado com toda tradição, tecnologia e qualidade que você precisa para o seu negócio.

Conte sempre com a Bosch! Afinal,

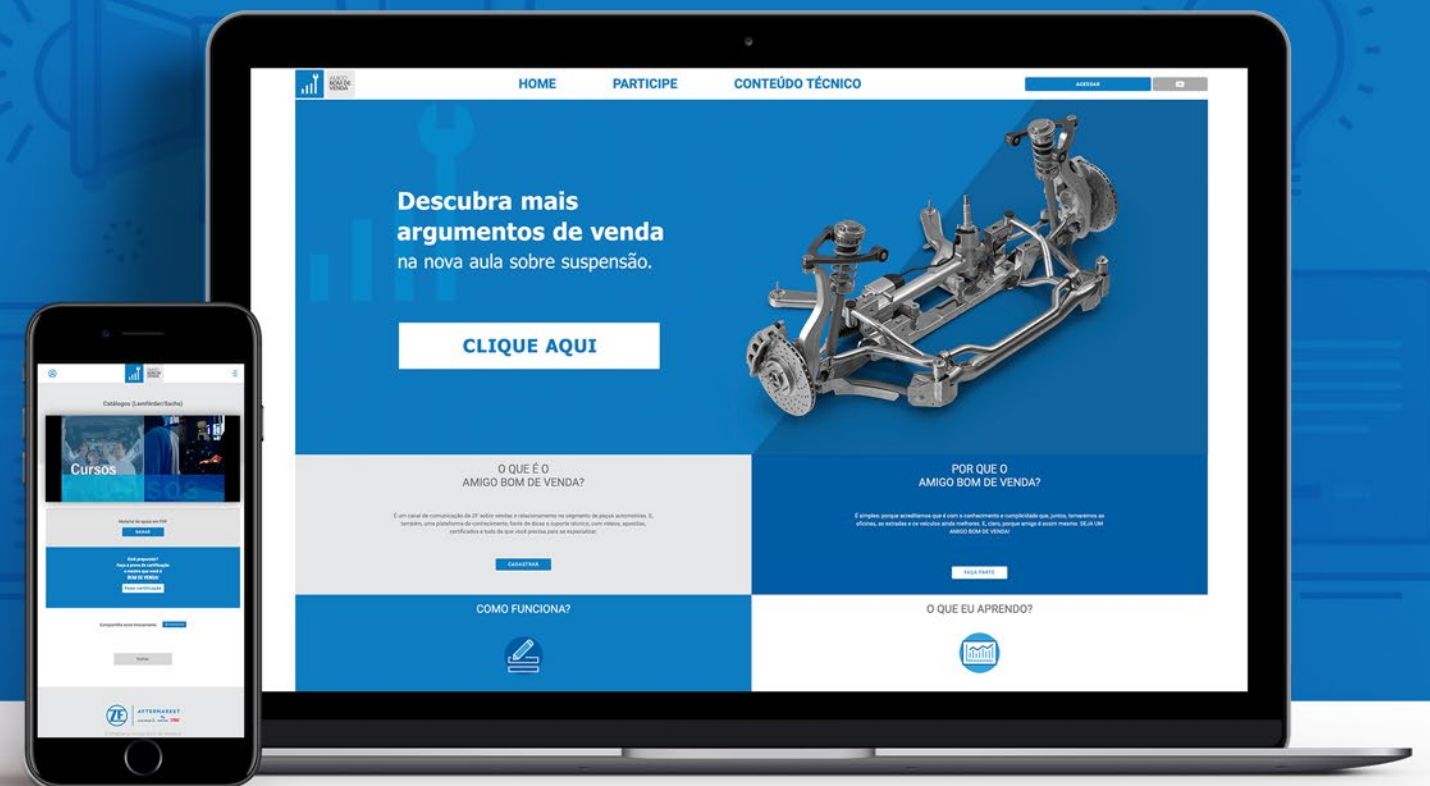
#ComBosch  
#EuMeGaranto

FREQUÊNCIA DE COMPRA		
Colocação	Empresa	Média
1º	REAL	8,28
2º	PELEGRINO	8,16
3º	COBRA	7,93
4º	SAMA	7,92
5º	ROLES	7,91
PARCERIA		
Colocação	Empresa	Média
1º	REAL	8,23
2º	PELEGRINO	8,22
3º	ROLES	8,17
4º	SAMA	8,12
5º	COBRA	7,89
CONFIANÇA		
Colocação	Empresa	Média
1º	PELEGRINO	8,90
2º	REAL	8,80
3º	ROLES	8,76
4º	SAMA	8,69
5º	COBRA	8,68

COMPETÊNCIA		
Colocação	Empresa	Média
1º	PELEGRINO	8,75
2º	ROLES	8,73
3º	REAL	8,70
4º	SAMA	8,65
5º	COBRA	8,60
COMUNICAÇÃO		
Colocação	Empresa	Média
1º	PELEGRINO	8,37
2º	REAL	8,34
3º	ROLES	8,29
4º	SAMA	8,20
5º	COBRA	8,15
COMPROMISSO		
Colocação	Empresa	Média
1º	PELEGRINO	8,60
2º	SAMA	8,49
3º	ROLES	8,48
4º	REAL	8,47
5º	COBRA	8,42

LEGALIDADE		
Colocação	Empresa	Média
1º	PELEGRINO	9,25
2º	ROLES	9,19
3º	SK	9,17
4º	DPK	9,13
5º	COBRA	9,11
ÉTICA		
Colocação	Empresa	Média
1º	PELEGRINO	8,87
2º	ROLES	8,77
3º	REAL	8,76
4º	COBRA	8,73
5º	SAMA	8,69
TRANSPARÊNCIA		
Colocação	Empresa	Média
1º	PELEGRINO	8,78
2º	REAL	8,66
3º	SAMA	8,64
4º	ROLES	8,61
5º	COBRA	8,57

# Amigo Bom de Venda: o programa dos vendedores de sucesso.



No site, você encontra aulas sobre várias técnicas e assuntos feitos especialmente para os profissionais de venda do mercado automotivo. **Tudo completamente gratuito** e com **certificados reconhecidos** pela ZF no final de cada módulo.

- Acesse [www.amigobomdevenda.com.br](http://www.amigobomdevenda.com.br)**
- Preencha o formulário de cadastro**
- Comece a aprender**

O processo dura menos de 5 minutos e pode trazer ainda mais qualidade para os seus negócios.

**Comece agora mesmo!**

# Especialista em gerar solução



A Schaeffler oferece o melhor em peças de reposição com três grandes marcas: LuK, INA e FAG.

Um conjunto de soluções inovadoras em manutenção que otimiza seu trabalho e permite substituição rápida e profissional. Ainda tem o apoio do REXPART, plataforma que amplia seus conhecimentos técnicos. Conte com a líder do mercado de autopeças, presente em 90% da frota de veículos leves e pesados de todo o país, siga com a força da Schaeffler.

 /SchaefflerBrasil  
 /Company/Schaeffler  
 rexpert.com.br

0800 011 10 29 |  15 99798.6385  
sac.br@schaeffler.com  
www.schaeffler.com.br

Faça revisões em seu  
veículo regularmente.

**SCHAEFFLER**

## Setor de reparação de veículos em constante transformação

**R**ecentemente, participei de uma matéria especial sobre a evolução da profissão de mecânico para a Rede Globo. Com enfoque informativo, foi possível mostrar a realidade do setor de reparação de veículos, como as oficinas precisam estar equipadas e preparadas para atender os veículos, além de equipe capacitada e treinada. A notícia conseguiu destacar e valorizar a profissão, o que foi muito positivo para todo o mercado de reposição. Sem dúvida, uma grande conquista, da qual tive o privilégio de fazer parte, um momento tão importante para o nosso setor. A imagem do setor para o consumidor final nem sempre é a que exatamente condiz com a realidade. Neste caso, foi possível retratar o mercado de forma digna, com exemplos de oficinas modernas e bem equipadas que mostram como o setor evoluiu e continua nesse caminho. Também incluí o Senai para apresentar a aprendizagem e os cursos de atualização. Desta forma, o consumidor pôde

conhecer o universo da reparação independente que não deixa em nada a desejar, pelo contrário, tem tradição, atende mais de 80% da frota circulante de veículos no País que totaliza 45,9 milhões de unidades.

O Sindirepa-SP tem auxiliado o setor de reparação de veículos na evolução e qualidade dos serviços com o PIQ – Programa de Incentivo à Qualidade – em parceria com o IQA e, em 2019, ganhou impulso para promover a qualificação e/ou certificação nas oficinas independentes com o apoio oficial da cadeia de valor do aftermarket, que reúne fabricantes de autopeças, de tintas e de equipamentos, montadoras de veículos, seguradoras e consultorias. Desta forma, a disseminação do PIQ - Programa de Incentivo à Qualidade, iniciativa voltada a impulsionar a qualidade e competitividade nas oficinas, que também conta com a participação do Sebrae-SP (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas,) que promove cooperação e reconhecimento do trade de que esta é a melhor política setorial para que as empresas de reparação de veículos possam estar mais aparelhadas para acompanhar as transformações da indústria 4.0. O apoio ao PIQ, além de atender as regras de compliance, ajudará a promover a melhoria contínua da qualidade dos serviços oferecidos aos consumidores finais, com ganhos efetivos para todos os elos envolvidos.

Com o setor de reparação de veículos em transformação, aprimorando os serviços na mesma velocidade que o avanço tecnológico da indústria automobilística, o mercado de reposição se fortalece e mantém o seu importante papel, que é realizar a manutenção dos veículos em circulação.

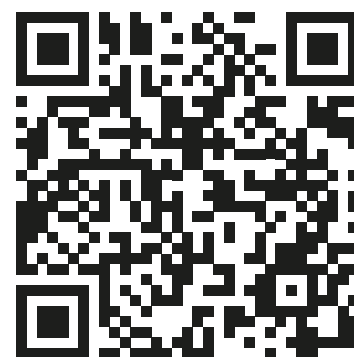
**ANTONIO FIOLA** É PRESIDENTE DO SINDIREPA-SP E SINDIREPA NACIONAL



**MONROE**  
AMORTECEDORES

**MONROE**  
AXIOS

**SOLUÇÃO COMPLETA!**



Leia o QR Code ou baixe o aplicativo **Monroe** na Play Store / APP Store. Acesse nosso catálogo com todas as atualizações direto do seu celular.

KIT PARA AMORTECEDOR

AMORTECEDOR

BIELETA

SEMIEIXO  
JUNTA HOMOCINÉTICA E DESLIZANTE  
KIT DE REPARO PARA JUNTA HOMOCINÉTICA

TERMINAL AXIAL

BANDEJA DE SUSPENSÃO



MAIORES & MELHORES  
em distribuição de autopeças

Serviço de Atendimento ao Cliente

SAC@COBRAROLAMENTOS.COM.BR

# MAIS UMA VEZ, ESTAMOS AQUI POR VOCÊS!

TEMOT  
SHAREHOLDER

FAÇA REVISÕES EM SEU VEÍCULO REGULARMENTE.



- FINALISTA NA 1ª FASE DA PESQUISA  
– **PORTFÓLIO DE PRODUTOS**

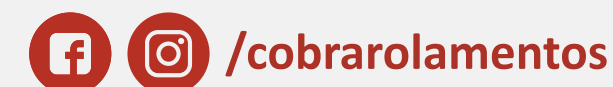


- FINALISTA NA 2ª FASE DA PESQUISA  
– **DESEMPENHO EMPRESARIAL**

O reconhecimento dos nossos clientes nos orgulha e nos impulsiona a continuar evoluindo sempre. É uma honra para a Cobra ser eleita pelos varejistas entre as melhores distribuidoras de autopeças nos critérios Portfólio de Produtos e Desempenho Empresarial.

**MUITO OBRIGADO!**

WWW.COBRAROLAMENTOS.COM.BR



## Palavras-chaves para varejista de autopeças em 2021

**F**inalmente 2020 terminou, ano que iniciamos com otimismo por conta de reformas importantes implementadas, principalmente, pelo governo Michel Temer e da reforma que nos fez lançar um olhar otimista sobre o futuro: a da Previdência. Essas seriam bases importantes para um crescimento significativo em 2020; porém, no meio do caminho tinha uma pandemia... pandemia que nos fez reposicionar as expectativas de faturamento e crescimento e tudo ficou muito comprometido em razão de questões externas, muito embora isso não deva servir de pretexto para justificar a inoperância do Governo Federal e do Legislativo com relação à implementação das demais reformas que o País precisa.

As reformas ainda são urgentes e, no entender do Sincopeças, vale esta sequência: Reforma Administrativa como prioritária; depois a Fiscal – entendo que uma Reforma Fiscal com queda de impostos é difícil devido à situação em que o País se encontra hoje, com uma



dívida pública em torno de 100% do PIB, sendo que em 2021 1/3 dessa dívida terá de ser refinanciado, o que traz um estrago gigantesco para a sustentabilidade do nosso crescimento – e, finalmente, a Reforma Política. Nesse aspecto, a democracia brasileira atingiu tal estado de maturidade que é possível partirmos para o parlamentarismo, a fim de convivermos com voto distrital misto e a votação não obrigatória.

Para 2021, considerando 2020 como ponto de partida, estamos bastante otimistas com o crescimento, porém, temos mais uma década perdida. Mesmo com crescimento significativo, estamos partindo de uma base fraca. É fundamental que as empresas continuem seu processo de melhoria da gestão e assumam definitivamente o compromisso de tornar os negócios cada vez mais digitais porque será neste universo e nessas bases que as empresas terão de conviver no ambiente de negócio, na relação com fornecedores, clientes e a sociedade em geral.

Essas questões são cruciais para as empresas varejistas de autopeças e o Sincopeças continuará centrando ações para dar suporte e favorecer o setor, dentro de marcos legais, com foco na gestão e no processo de digitalização dos negócios. Sob esse guarda-chuva, o Sincopeças está desenvolvendo junto à ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas o Projeto de Norma para Qualificação de Balconista de Peças e Acessórios para Veículos. A qualificação da mão-de-obra e a formalização são cruciais para que as empresas mantenham seus negócios digitalizados. Outra bandeira do Sincopeças é a Inspeção Técnica Veicular Obrigatória para toda frota circulante, em todo o País, tanto para emissões quanto para segurança.

Como mensagem para 2021, destaco as palavras-chaves que o empresário varejista deve ter em mente: resiliência, foco no negócio, gestão apurada do fluxo de caixa e comunicação constante com clientes e fornecedores.

**FRANCISCO WAGNER DE LA TÔRRE** É PRESIDENTE DO SINCOPÊÇAS-SP E VICE-PRESIDENTE DA FECOMERCIO SP



## POR QUE ESCOLHER WEGA?

- ✓ Empresa multinacional com mais de 50 anos de mercado;
- ✓ A linha de filtros mais completa da América Latina;
- ✓ A empresa de filtros que mais cresce no Brasil;
- ✓ Com mais de 40 mil aplicações para veículos nacionais e importados;
- ✓ Primeiro lugar em lançamentos de filtros;
- ✓ Novidade na Linha de Filtros para câmbio automático;
- ✓ Produtos desenvolvidos em conformidade com os projetos das montadoras;
- ✓ \*Certificação ISO 9001, ISO 14001 e IATF 16949;
- ✓ Filtros para Linha leve, Linha pesada, Agrícola e Motos;
- ✓ Linha completa para filtros de cabine (Ar condicionado); Disponível também com carvão ativado/flexível.
- ✓ Centro de distribuição em Itajaí com 12.000 m<sup>2</sup> de estoque;
- ✓ Rede de distribuidores em todo território nacional;
- ✓ Assistência técnica em todo o Brasil;
- ✓ O melhor custo benefício para o seu veículo;
- ✓ Prêmio Sindirepa SP 2019/2020 - Melhores marcas de Filtros para os reparadores.
- ✓ Prêmio Sindirepa RJ 2019 - Melhores marcas de Filtros para os reparadores.
- ✓ Prêmio Inova SP 2019 - Melhores marcas de Filtros para os varejistas.

**AGORA, FILTRO É WEGA!**

\*Fábrica na Argentina.



VISITE O NOSSO SITE  
www.wegamotors.com  
☎ 0800 742 1000

**WEGA**  
ORIGINAL QUALITY

**50** AÑOS  
DESDE 1969

# TRABALHO É A NOSSA PEÇA-CHAVE PARA SERMOS LEMBRADOS SEMPRE.

**DASA** finalista do Guia  
Maiores e Melhores 2020.

Com muito orgulho a **DASA** agradece por, mais um ano consecutivo, fazer parte deste seleto time do Guia Maiores e Melhores 2020. Nosso compromisso com a qualidade e excelência na seleção de produtos nos motiva nessa caminhada de muito trabalho, mas também de muitas alegrias e conquistas.



**DASA** / Distribuidora  
Automotiva  
Você é a nossa peça-chave

## PRÊMIOS CONQUISTADOS

1ª Fase  
Portfólio de  
Produtos:  
Direção Motor

2ª Fase  
Desempenho  
Empresarial:  
Disponibilidade

**Sama**  
Autopeças

[www.distribuidora.com.br](http://www.distribuidora.com.br)



#### Razão social

Empresa Nacional dos Comerciantes, Importadores e Exportadores de Autopeças e Franquias S/A.

#### Data da fundação

21 de maio de 1998.

#### Linha de produtos

Mais de 200 mil itens cadastrados. Para atender com exclusividade os franqueados, possui produtos de marca própria, Car+ para linha leve e Truck+ para linha pesada. <https://www.redeancora.com.br/marca-propria/>

#### Estoque

Produtos nacionais e importados.

#### Filiais e regiões atendidas

12 centros de distribuição regionalizados, denominados franqueados-masters e um Portal de Compras online para pedidos 24 horas, 7 dias por semana. Atende mais de 360 municípios com mais de 180 lojas de linha pesada e mais de 500 lojas de linha leve.

#### Fornecedores

Mais de 100 fornecedores. <https://www.redeancora.com.br/fornecedores/>

#### Cientes ativos

Mais de 600 franqueados em 14 estados nacionais mais o Distrito Federal.

#### Segmentos atendidos

Linha leve, pesada e mista.

#### Número de funcionários

270 diretos e 7500 indiretos.

#### Número de representantes

Mais de 600 lojistas, distribuídos em mais de 360 municípios.

#### Unidades

##### São Paulo (SP)

##### Franqueadora Rede Ancora

Rua Joaquim Oliveira Freitas, 2188  
Vila Mangalot, Pirituba CEP: 05133-005

#### Site e e-mail

[www.redeancora.com.br](http://www.redeancora.com.br)

#### Inovações implementadas

Marca própria; atendimento comercial personalizado; Portal de Compras on-line 24h, 7 dias por semana; know-how de operações e gerenciamento de lojas; taxas diferenciadas de cartão de débito e crédito; Centros de Distribuição regionais preparados para atender às demandas da Rede; Apoio de Marketing e gestão tecnológica; supervisão e assessoria permanentes e estudo de mercado e inteligência de venda.

#### Procedimentos de garantia

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 e a um portfólio com as principais marcas do setor; produtos originais com garantia de fábrica; preços competitivos; franquias integradas, formando uma rede nacional de colaboração; clientes credenciados; melhoria na rentabilidade da loja; disponibilidade de estoque e preços 24h via internet; produtos de marca própria para franqueados; toda a linha de produtos das indústrias para venda; ações de ponto de venda em conjunto com as fábricas, divulgação de conteúdo nas mídias do segmento; presença em 14 estados mais o DF e atendimento a mais de 360 municípios.

#### Serviços oferecidos

Atendimento personalizado; Portal de Compras on-line 24 horas por dia; know-how de operações e gerenciamento de lojas; taxas diferenciadas de cartão de débito e crédito; Centros de Distribuição regionais preparados para atender às demandas da Rede; Apoio de Marketing (incluindo Manual de Identidade Visual, fachadas de lojas entre outros serviços) e gestão tecnológica; supervisão e assessoria e estudo de mercado e inteligência de venda.

#### Relacionamento com os clientes

E-mails marketing e materiais de comunicação, em canais segmentados, enviados periodicamente; seminários estaduais; participação em feiras do segmento.

#### Responsabilidade social

Programa de reciclagem de lixo em alguns Centros de Distribuições.

#### Ações online

Composição e divulgação de conteúdo próprio para o blog e press releases veiculados pela imprensa especializada no setor de reposição de autopeças e automotivo via site oficial. Informações referentes aos franqueados também são encontradas no site oficial. Divulgação de conteúdo de fábricas e de engajamento via mídias sociais; divulgação de material promocional, lançamentos, resultados, feiras e eventos e demais comunicados sobre temáticas específicas via E-mail Marketing, WhatsApp, Skype e Portal de Compras.

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Além da reflexão sobre questões de saúde e segurança, ficará a herança de que estamos atuando em um segmento de muita importância para a sociedade. Observamos o mercado sofrer instabilidades constantes, notamos que o hábito do consumidor também sofreu alterações. Hoje, é comum o consumidor optar pela manutenção do seu seminovo ao invés de cogitar comprar um veículo novo. Isso abre uma oportunidade para a reposição de autopeças; o papel do nosso segmento será continuar a investir em tecnologias e inovações para entregar o que há de melhor aos clientes. A Rede ANCORA investe em parcerias com as maiores indústrias do setor mundial, abastecendo as lojas sempre com peças originais de fábrica. E essa confiança, que vigora há mais de 20 anos, tende a ser ampliada com o atual cenário: nossas lojas estão preparadas e prontas para atender os clientes.



#### Razão social

Auto Norte Distribuidora de Peças Ltda.

#### Data da fundação

15 de Julho de 1980.

#### Linha de produtos

Linhas de suspensão, amortecedores, freios, pneus, embreagem, escapamentos, iluminação, motores, injeção, câmbios, lubrificantes e componentes elétricos.

#### Estoque

Produtos nacionais: 54,37%  
Produtos importados: 45,63%

#### Filiais e regiões atendidas

Matriz em Recife (PE); filiais em Salvador (BA), Fortaleza (CE), Parnamirim (RN) e em Bayeux (PB), Teresina (PI), Sergipe (SE). Atende toda a região Nordeste e parte do Norte do Brasil.

#### Fornecedores

Mais de 110 fornecedores.

#### Segmentos atendidos

Linhas leve, pesada e motopeças.

#### Cientes ativos

Cerca de 10.000.

#### Número de funcionários

Aproximadamente 400 funcionários CLT, reunindo mais de 700 colaboradores diretos e indiretos.

#### Unidades

##### Recife (PE) – Matriz

Rua Professor Nestor Bezerra, 266  
Fone: (81) 2125-2000 / Fax: (81) 2125-2004 /

##### Salvador (BA)

Av. Álvaro Gomes de Castro, 737  
Fone: (71) 2201-3232  
Fax: (71) 2201-3218

##### Fortaleza (CE)

Rua Dr. Humberto Rodrigues, 35  
Fone: (85) 3089-5959  
Fax: (85) 3089-5936

##### Parnamirim (RN)

Rua Sinhozinho, 490 D  
Fone: (84) 3343-5959

##### Bayeux (PB)

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

##### Teresina (PI)

Rua D, 550, lotes 128/129 e 134/135  
Fone: (86) 3142-2000

##### Aracajú (SE)

AV. Gari, nº 91, Inácio Barbosa,  
40941159. (79) 3142-2000.

#### Número de representantes

Mais de 70.

#### Inovações implementadas

Implantação de ERP, vendas online, reestruturação de todos os processos empresariais e de pessoas, implantação de novas ferramentas de comunicação interna e externa.

#### Procedimentos de garantia

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

#### Prazos de entrega

Conta com a entrega Expressa, que garante a mercadoria a partir de duas horas, e veículos próprios para entregas rápidas e eficientes.

#### Índice de entrega

90,25% de entrega 9,75% de retiradas em loja.

#### Vantagens competitivas

Reconhecimento Great place to Work, colaboradores engajados e motivados; flexibilidade no atendimento; produtos de qualidade com preços competitivos; ótima parceria com os fornecedores; entrega rápida e eficiente; e estoque diversificado de produtos

#### Ações online

[www.autonorte.com.br](http://www.autonorte.com.br)  
[tele vendas@autonorte.com.br](mailto:tele vendas@autonorte.com.br)

#### Site e e-mail

[www.autonorte.com.br](http://www.autonorte.com.br)

[tele vendas@autonorte.com.br](mailto:tele vendas@autonorte.com.br)

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

No âmbito social devemos manter a preocupação incansável com o bem estar da sociedade em geral e não apenas na empresa, pois não podemos mais separar um do outro. No aspecto do negócio, consolidamos nossa visão da importância de monitorar constantemente os estoques de mercadorias abrindo o leque para novos fornecedores, pois o mercado se mostrou muito frágil na retomada das vendas, com escassez em produtos. No aspecto tempo, com menos visitas, conseguimos ter mais foco nas compras e atingimos um alto grau de produtividade, o que nos demonstra a necessidade de termos visitas mais objetivas.

No aspecto tecnológico aprendemos novas tecnologias que já estão incorporadas na empresa e na vida pessoal dos colaboradores. Resumindo, somos interdependentes em todos os aspectos e o que aparentemente afeta um poderá afetar todos nós. Aspectos que reforçam ainda mais o compromisso com o nosso negócio e com todos que fazem parte da Auto Norte.





**MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças

**QUEM FAZ A ROLES  
UMA DAS MAIORES E  
MELHORES É VOCÊ.**

**1ª Fase - Portfólio de produtos**

- Vela de ignição
- Embreagem
- Filtro
- Pastilha de freio
- Amortecedor
- Rolamento

**2ª Fase - Desempenho empresarial**

- Entrega
- Equipe de vendas
- Suporte promocional
- Admiração
- Ética
- Legalidade
- Qualidade das marcas
- Atendimento
- Compromisso
- Comunicação
- Confiança
- Disponibilidade
- Parceria
- Variedade das marcas
- Na classificação geral

Tudo o que somos e alcançamos é graças à confiança de quem nos escolhe. Por isso, agradecemos especialmente aos nossos clientes pelo crescimento, consolidação e pelas conquistas consecutivas.

Roles Autopeças [roles.com.br](http://roles.com.br)

**JUNTOS FAZEMOS MELHOR**

**ROLES**  
A U T O P E Ç A S

**Razão social**

Auto Pratense Ltda.

**Data da fundação**

1976

**Linha de produtos**

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

**Estoque**

Produtos Nacionais: 70%  
Produtos importados: 30%

**Filiais e regiões atendidas**

O Rio Grande do Sul é atendido pela matriz, localizada em Nova Prata, e cinco filiais: Bento Gonçalves, Santa Cruz do Sul, Porto Alegre, Santa Maria e Novo Hamburgo. O estado de Santa Catarina é abastecido por duas filiais: São José e Chapecó.

**Fornecedores**

Mais de 180, entre eles: Apic Resolit, Bosch, Continental, Controil, Fras-le, Fremax, Gates, IMA, KYB, Mastra, Menzoil, Metal Leve, Mobensani, Monroe e Axios, MTE, Nakata, Nytron, Perfect, Sabó, Sachs, Sampel, Schadek, SKF, Spaal, TRW, Viemar, Visconde, Vox e Whaler.

**Segmentos atendidos**

Linha leve, utilitários e SUVs nacionais e importados

**Clientes ativos**

4.550

**Unidades**

**Nova Prata (RS)**

Rua Clemente Tarasconi, 116  
Centro - Fone: (54) 3242 3620

**Bento Gonçalves (RS)**

Travessa Itaqui, 61  
Cidade Alta - Fone: (54) 3455 5436

**Santa Cruz do Sul (RS)**

R. Villa Lobos, 75 - Sala 02 - Frente pela BR 471 -Goíás - Fone: (51) 2106 3236

**Número de funcionários**

320

**Número de representantes**

38

**Inovações implementadas**

Constantes aprimoramentos no catálogo online e aplicativo para oferecer maior agilidade e praticidade aos usuários, bem como inovações e atualizações em intralógica buscando maior performance, facilidade e segurança na utilização de sistemas.

**Procedimentos de garantia**

Conferência técnica conforme instruções de cada fabricante e orientação fiscal.

**Prazos de entrega**

Prazo mínimo de 15 min via moto-boys, e máximo de 24h (frota própria e transportadoras)

**Índice de entrega**

97%

**Vantagens competitivas**

Catálogo eletrônico online e via aplicativo com ferramentas de última geração, portfólio de produtos variado e com preço diferenciado, prestação de serviço completa e eficaz, equipe altamente qualificada e centros de distribuição estrategicamente localizados.

**Serviços oferecidos**

Distribuição de autopeças para lojistas, oficinas mecânicas, auto centers, auto elétricas, etc.

**Relacionamento com os clientes**

Venda com acompanhamento de profissionais internos e externos qualificados, aperfeiçoamento online por meio de palestras técnicas e bate-papos com fornecedores e visitação aos nossos centros de distribuição.

**Responsabilidade social**

Minimização de impactos no meio ambiente por meio de práticas sustentáveis: sistema de energia solar fotovoltaica que abastece três centros de distribuição, reutilização de embalagens para remessa de mercadorias, reaproveitamento de água da chuva em atividades de limpeza e vasos sanitários, utilização de lâmpadas LED com sensores de presença. Incentivo a atividades na comunidade relacionadas à arte, cultura, esporte e ensino.

**Ações online**

Bate-papos, palestras e treinamentos online com clientes e equipe interna. Notícias, conteúdo educacional e marketing por meio de website e mídias sociais. Catálogo online e via aplicativo com sofisticadas ferramentas de busca, informações completas sobre produtos e design intuitivo para maior facilidade e agilidade na utilização.

**São José (SC)**

Rua Bento Águido Vieira, 1152  
Marginal da BR-101 - KM 203

Bela Vista - Fone: (48) 3203 7700

**Chapecó (SC)**

Avenida Porto Alegre, 1616D  
Centro - Fone: (49) 3305 5500

**Porto Alegre (RS)**

Beco José Paris, 459/1  
Sarandi - Fone: (51) 2102 3333

**Santa Maria (RS)**

Avenida Hélio Basso, 1357  
Nossa Sra. Medianeira  
Fone: (55) 2101 5936

**Novo Hamburgo - RS**

Av. Pedro Adams Filho, 2401- Bairro Ouro Branco  
Fone: (51) 3553 7800

**Site e e-mail**

www.autopratenense.com.br

vendas@autopratenense.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Fortalecimento das empresas organizadas e com gestão de estoque compatível com as exigências do segmento, maior inserção do home office e de reuniões virtuais, treinamentos técnicos para clientes por meio de plataformas de streaming, importância e necessidade de ferramentas de venda online cada vez mais práticas e intuitivas.

**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, miudezas em geral, transmissão, ferragens, Motor etc.

**Estoque**

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

**Filiais e regiões atendidas**

Atende os estados de SP, MG e PR. Matriz em Mogi Mirim SP e filiais em Bauru, Campinas e São José do Rio Preto em SP, Belo Horizonte MG e Curitiba PR.

**Fornecedores**

São cerca de 120 linhas no portfólio, sendo as principais indústrias: Nakata, ZF, SKF, Bosch, Urba Brosol, Sabó, Fras-le, Fram, ATE, Monroe Axios, Gates, LUK etc.

**Clientes ativos**

5.000

**Unidades**

**Mogi Mirim (SP) - Matriz**

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

**Curitiba (PR)**

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

**Belo Horizonte (BH)**

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

**Segmentos atendidos**

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

**Número de funcionários**

340

**Número de representantes**

50 Representantes e 80 Vendedores Internos

**Procedimentos de garantia**

Conforme padrões exigidos pelas indústrias.

**Prazos de entrega**

De 30 minutos até 2 dias, dependendo do local da entrega.

**Índice de entrega**

95%

**Inovações implementadas**

Lançamento do Portal Yandeh onde o cliente recebe listas promocionais personalizadas e pode comprar pela internet. Linha de crédito que permite o cliente comprar e vender em até 10X intermediada pelas máquinas de cartão de débito e crédito da ALPE. Lançamento da marca própria da Barros, a ADVANCE AUTOPARTS. Ainda em 2020 deveremos lançar um programa de fidelidade denominado BARROS PRIME, que oferecerá benefícios que vão de frete grátis até um catálogo online completo de buscas de autopeças.

**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  
barroscps@barros.com.br

**Vantagens competitivas**

Um dos mais variados estoques de autopeças de linha leve do país, condição de pagamento parcelada em até 10X e o pacote do programa de fidelidade Barros Prime.

**Serviços oferecidos**

Software de compra e venda gratuito (Procompras), equipes interna e externa de vendas capacitada, logística de entrega com frota própria (localidades próximas às filiais Barros), financiamento do varejo através do parceiro ALPE, etc.

**Relacionamento com os clientes**

Em função da pandemia de COVID 19 quase todas as modalidades de ações com clientes foram canceladas temporariamente, devendo retornar somente em 2021.

**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.

**Ações online**

Portal Yandeh já informado, que permite compras online.

**Site**

Site: www.barros.com.br Instagram: @barrosapoficial <https://www.facebook.com/barrosapoficial/> linkedin.com/company/barros-autope-as

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Em 2020 as empresas tiveram que se reinventar em todos os sentidos. Desde o mais básico e vital como redução de custos, exploração de novos canais de venda, otimização de processos internos, revisão da estratégia de precificação, etc. até mesmo fazendo uma reflexão profunda do que querem ser no futuro. Aquelas que conseguiram fazer isso, com certeza terão maior controle sobre o que está por vir e provavelmente terão empresas melhores nos próximos anos. O futuro está aí e somente empresas enxutas, ágeis e estratégicas sobreviverão.

# QUALIDADE APROVADA E CERTIFICADA PARA ATENDER MONTADORAS.



Suspensão



Transmissão



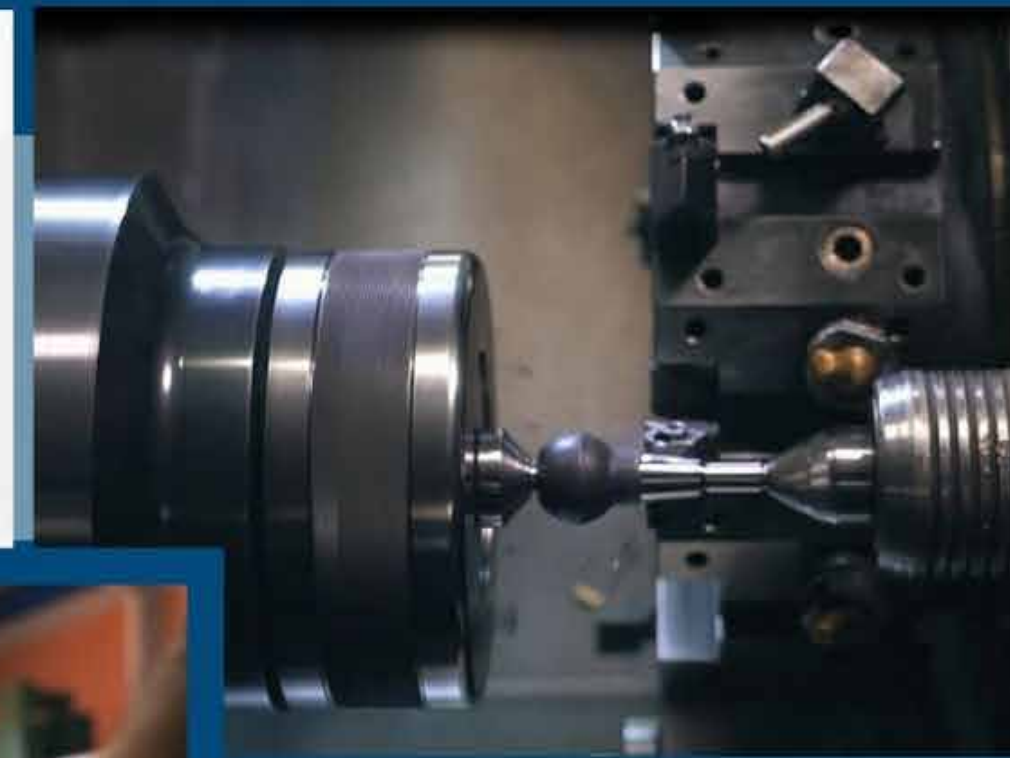
Direção



Motor



Freio



Há mais de 25 anos no mercado, a Perfect Automotive possui um portfólio com mais de 2.500 itens aprovados pelo INMETRO, com certificação ISO9001 e IATF16949.



**Razão social**

Bezerra & Oliveira Comercio de Auto Peças Ltda.

**Data da fundação**

20 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), São Luís (MA), Cariri (CE) 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, Delphi, Petronas, Denso, entre outros.

**Segmentos atendidos**

Todos (linha 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**

6.000

**Número de funcionários**

800

**Número de representantes**

90

**Inovações implementadas**

Programa Mais Varejo, catálogo online, website e e-commerce.

**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 100.000 itens; presença no cliente 24 horas por dia

**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

através do LDB (sistema de venda e catálogo online); programa de treinamento – Metamorfose.

**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**

Mantenedora de uma escola pública de ensino fundamental. Parceria com várias instituições beneficentes – a empresa doa alimentos que são arrecadados nos eventos e treinamentos que promove.

**Ações online**

Campanhas periódicas anunciadas via catálogo eletrônico.

**Filial Motos 03**

Av. Coronel de Carvalho, 1700 Barra do Ceará

**Barbalha (CE)**

Av. Leão Sampaio, 4555. Crajubar.

**Site e e-mail**

www.bezerraoliveira.com.br

anderson@bezerraoliveira.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixara para o segmento de distribuição de autopeças?**

Na pandemia tivemos muitos ensinamentos. Resiliência, inovação e um bom planejamento foram pontos fundamentais para passarmos por esse momento.

**Razão social**

Centerparts Distribuidor de Auto Partes Ltda.

**Data da fundação**

12 de outubro de 1989.

**Linha de produtos**

Acabamento, colisão, acessórios, guarnições e ferragens.

**Estoque**

20.000 itens ativos

**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**

Fornecedores: cerca de 170 fornecedores entre eles se destacam AUTO QUALITY, AUTOPLAST, BLAWER, BORCOL, BOSAL, CENTAURO, COFRA RETROVISORES, DSC, DTS, GRID, MARÇO, METAGAL NAT, OSRAM, RETROVEX, TGP, TRICO

**Segmentos atendidos**

Linhas leve e pesada.

**Número de representantes**

120

**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.

**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

marketing@centerparts.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Acredito que a herança deixada pela pandemia foi a flexibilidade, o reconhecimento da rápida adaptação do setor a novos sistemas de trabalho e canais de vendas, como também o apoio entre toda a cadeia, que se organizou para ajustar os recebimentos entre as lojas de autopeças, distribuidores e fabricantes/importadores. Sabemos que, infelizmente, muitas vidas foram perdidas e empresas e postos de trabalho não resistiram a todas as dificuldades que nos foram impostas. Mas, com resiliência, esforço coletivo e busca por ideias que amenizassem o impacto e trouxessem um melhor entendimento entre toda a cadeia, conseguimos preservar todos do nosso convívio. A empresa se manteve bem e em busca de seus objetivos, o que demonstra um bom resultado das medidas adotadas no enfrentamento da pandemia.

# O FUTURO DAS PALHETAS CHEGOU ATÉ VOCÊ: TECFIL MAX VISION



Oihar para frente é o segredo para irmos **sempre mais longe**. Apresentamos o futuro das palhetas: **TECFIL MAX VISION**, um produto que une **tecnologia, praticidade e eficiência** para elevar os padrões de visibilidade do motorista. Já são mais de **1.000 aplicações** para diferentes modelos nacionais e importados nos modelos convencional e flat.



MODELOS CONVENCIONAL E FLAT



**+DE 1.000 APLICAÇÕES** PARA MODELOS NACIONAIS E IMPORTADOS



**SUPORTE MULTIFUNCIONAL:** POSSIBILITA INSTALAÇÃO EM DIFERENTES MODELOS DE VEÍCULOS

PARABÉNS, PARA AQUELES QUE

# AJUDAM A CRIAR

O FUTURO DO NOSSO MERCADO

Esta é uma **homenagem da Tecfil** a todos os distribuidores premiados, que assim como nós, **ajudam a criar o futuro do nosso mercado**. É uma grande alegria saber que caminhamos juntos na direção de um mesmo objetivo. Continuaremos buscando **tecnologia, qualidade e desempenho** para que vocês distribuam sempre os **melhores produtos**.

**Tecfil**<sup>®</sup>  
max vision



**PALHETAS SILENCIOSAS**



**MÁXIMA VISIBILIDADE**



**MONTAGEM RÁPIDA**

MAIORES & MELHORES  
em distribuição de autopeças

**Tecfil**<sup>®</sup>

#### 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, borachas 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. Unidade de São José dos Campos (SP), atendendo todo Vale do Paraíba. Unidade Curitiba (PR), atendendo todo estado do Paraná e Santa Catarina.

#### Fornecedores

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

#### Segmentos atendidos

Linhas leve, utilitários e pesada.

#### Unidades

##### Campinas (SP)

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

##### 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

#### Cientes ativos

12.000

#### Número de funcionários

280

#### Número de representantes

155

#### Inovações implementadas

Abertura das Unidades Goiânia (GO), Contagem (MG), São José dos Campos (SP) e Curitiba (PR); atualização do catálogo impresso, integração nas redes sociais. Incremento no portfólio de produtos, lançamento da loja online (loja.chg.com.br).

#### 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; loja online; 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; loja online.

##### Contagem (MG)

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

##### São José dos Campos (SP)

Rua Januária, 80  
Chacaras Reunidas - CEP: 12238-500  
Fone: (12) 3935-2100

##### Curitiba (PR)

R. Engenheiro João Bley Filho, 560 CJ.11  
Pinheirinho - CEP: 81870-370  
Fone: (41) 3017-1060

#### Site e e-mail

www.chg.com.br

www.facebook.com/chgautomotiva

vendas@chg.com.br

instagram@chgautomotiva

loja.chg.com.br

www.twitter.com/chgautomotiva

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Questão não respondida.

# Muito Obrigado!

Mais uma vez fomos indicados ao prêmio **Maiores & Melhores** no quesito **Fixação**.

Agradecemos o seu reconhecimento e confiança em nosso trabalho, que é essencial para fazer da **Fixação Automotiva** um ótimo negócio para o mercado de reposição.

Essa indicação que se repete por mais uma vez, confirma que a **DINPAR** continua fiel a seu propósito: **“Oferecer ao mercado de reposição a mais moderna e completa linha de fixação para veículos leves e utilitários”**.

- ✓ Mais de **16.000** itens de Miudezas e Autopeças.
- ✓ Mais de **7.000** itens de Fixação Automotiva.
- ✓ Centenas de itens exclusivos.



**Razão social**

Cobra Rolamentos e Autopeças S.A.

**Data da fundação**

28 de outubro de 1987

**Linha de produtos**

Arrefecimento, direção, freio, ignição, injeção eletrônica, lubrificante, motor, moto (peças, acessórios e pneus), rolamentos, suspensão e transmissão.

**Estoque**

Produtos nacionais: 70%  
Produtos importados: 30%

**Filiais e regiões atendidas**

Atendimento nacional.

**Fornecedores**

58

**Clientes ativos**

Mais de 18.000

**Segmentos atendidos**

Leves, utilitários, pesados, agrícolas, industriais e motos

**Número de funcionários**

811

**Número de representantes**

40

**Unidades**

Ananindeua - PA  
Bauru - SP  
Belo Horizonte - MG  
Campinas - SP  
Campo Grande - MS  
Cariacica - ES  
Cariacica - ES (Centro de Distribuição)  
Cuiabá - MT  
Curitiba - PR  
Fortaleza - CE

**Inovações implementadas**

Em 2020 a Cobra investiu na otimização dos sistemas de gerenciamento, incluindo as plataformas do ERP SAP, CRM Salesforce e no software de gestão inteligente de estoques que trabalha em conjunto com nosso sistema de separação por voz. Montamos uma estrutura de desenvolvimento interno para nosso BI, que foi aprimorado para oferecer informações de forma mais rápida e detalhada para a nossa força de vendas, gerando atendimento mais personalizado e consultivo.

**Procedimentos de garantia**

Garantia expressa antecipando a solução para o cliente.

**Prazos de entrega**

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

**Índice de entrega**

98,2%

**Vantagens competitivas**

Filiais estrategicamente posicionadas para garantir cobertura nacional | Estoques regionalizados | A mais completa linha de rolamentos, polias e tensores | Portfolio com as melhores marcas disponíveis

no mercado | Marca exclusiva Cobra Automotiva | Ética | Transparência | Garantia expressa | Sistema de gestão SAP | CRM Salesforce | Equipe de vendas qualificada.

**Serviços oferecidos**

Entrega em até 24 horas | Retira de produtos disponível em todas as filiais | Catálogo eletrônico com fotos e similares | Condições de pagamentos flexíveis | Equipe com qualificação técnica | Atendimento especializado em rolamentos | Garantia expressa | SAC

**Relacionamento com os clientes**

Programas de parceria com os clientes | Equipe de promotores de vendas | Catálogo online (desktop, tablets e smartphones) | Política Comercial em conformidade com o mercado

**Responsabilidade social**

Empresa Amiga da Criança (Fundação Abrinq). Parceiro no Projeto Transformar (Hospital Santa Marcelina).

**Ações online**

Catálogo Eletrônico | Facebook | Instagram | LinkedIn | Site

Goânia - GO  
Guarulhos - SP  
Imperatriz - MA  
Joinville - SC  
Maringá - PR  
Natal - RN  
Porto Alegre - RS  
Porto Velho - RO  
Recife - PE  
Ribeirão Preto - SP

Rio de Janeiro - RJ  
Salvador - BA  
São José dos Campos - SP  
São Paulo - SP (Matriz)  
São Bernardo do Campo - SP  
São Paulo - SP (Centro de Distribuição)  
Sorocaba - SP  
Uberlândia - MG

**Site e e-mail**

www.cobrarolamentos.com.br      marketing@cobrarolamentos.com.br  
www.cobraautomotiva.com.br      sac@cobrarolamentos.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

A pandemia acelerou a busca das organizações pela transformação digital. De um dia para o outro, muitos se viram obrigados a migrar para o ambiente on-line para sobreviver, mesmo com pouca ou nenhuma experiência nesse formato de vendas e relacionamento. A transformação digital está mudando os ambientes de trabalho e a maneira como as pessoas se relacionam.

# Obrigado Distribuidores

A Cobreq parabeniza todos os distribuidores, pois sem eles a nossa missão de oferecer aos nossos clientes a mais alta qualidade e segurança em produtos e soluções de fricção, não seria possível, a vocês, nosso muito obrigado.



#### 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

Marcas: 267. Itens cadastrados: 72 mil  
Itens em estoque: mais de 55 mil

#### Clientes ativos

Ativos: 6.648 Cadastrados: 13.035

#### Segmentos atendidos

Linhas leve, média, pesada e agrícola.

#### 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)

#### Site

[www.autopecascomando.com.br](http://www.autopecascomando.com.br)

#### Número de funcionários

Contratados: 623. PNE: 24. Menor aprendiz: 37. Estagiários: 77. PJ: 9.

#### 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 segurança de sistema e rede.

#### 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

Dependem da localidade. A empresa tem, hoje, uma frota de 61 motos, 17 Strada, 08 Ford Ka, 08 Palio, 02 Uno e 02 caminhões (promotoras, motoqueiros e motoristas). Também tem uma parte terceirizada e para o interior por transportadora.

#### Índice de entrega

62%

#### Vantagens competitivas

Estoque regionalizado, proximidade com os aplicadores, 55 mil itens em estoque, qualidade de produtos e preços competitivos.

#### Serviços oferecidos

Estoque completo, entrega e facilidade na forma de pagamento.

#### Relacionamento com os clientes

Uniformes, fachadas, palestras técnicas e motivacionais. linha exclusiva celular, campanhas de vendas, promoções de produtos (principais clientes). As palestras são virtuais devido a pandemia

#### Responsabilidade social

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

#### Ações online

Sac, orçamento através do site e vendas por Link

#### 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

ADE conj. 15 lote 03 - Samambaia Sul  
Fone: (61) 3359-9500

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

A pandemia nos trouxe novos desafios e aprendizados, exigiu muita agilidade na tomada de decisões, como a necessidade de um maior rigor na concessão de crédito aos clientes. Mas também, demonstrou que nossa parceria com os fornecedores são muito solidas, uma vez que fomos atendidos conforme as nossas necessidades e, desta forma, pudemos manter os estoques adequados. Este momento impar da nossa história reforçou a importância dos nossos colaboradores, o que fez e fará valorizá-los ainda mais, diante de todo o apoio e comprometimento que tivemos por parte deles.

# COM ESTES PARCEIROS NA ESTRADA DA INOVAÇÃO, NOSSA CURVA SÓ SOBE.

A Hipper Freios parabeniza todos os Maiores e Melhores Distribuidores finalistas no Jornal Novo Meio. Com o seu apoio, aceleramos ainda mais na estrada da inovação e garantimos o máximo de segurança para muitas famílias.

MAIORES & MELHORES  
em distribuição de autopeças

**Hipper Freios**

**INOVAÇÃO É A NOSSA ESTRADA.**



**Razão social**

Comdip Comercial Distribuidora de Peças Ltda.

**Data da fundação**

1 de dezembro de 1992.

**Linha de produtos**

Motor, freio, suspensão, alimentação e pneus.

**Estoque**Produtos nacionais: 68%  
Produtos importados: 32%**Filiais e regiões atendidas**

Matriz: RJ. Filiais: SP, MG, BA, ES, RS e GO.

**Fornecedores**

98

**Cientes ativos**

9.581

**Segmentos atendidos**

Linhas leve e pesada.

**Número de funcionários**

335

**Número de representantes**

38

**Inovações implementadas**

Não informado.

**Procedimentos de garantia**

A grande maioria das peças em garantia é paga quando os fornecedores efetuam o reembolso.

**Prazos de entrega**

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.

**Índice de entrega**

86%

**Vantagens competitivas**

Trabalha com grandes marcas, tem disponibilidade de entrega e variedade de itens.

**Serviços oferecidos**

Apoio em palestras, orientação quanto à condução do negócio e campanhas de vendas.

**Relacionamento com os clientes**

Não informado.

**Responsabilidade social**

Não informado.

**Ações online**

B2B em implantação.

**Unidades****Rio de Janeiro (RJ)**Av. Brasil, 7851  
Ramos  
CEP: 21030-000  
Fone: (21) 2121-0020**Vila Velha (ES)**Av. Carlos Lindemberg, 2721  
Nossa Sra. da Penha  
CEP: 29110-175  
Fone: (27) 2121-0030**São Paulo (SP)**Rua Guaicurus 1317  
Água Branca  
CEP: 05033-002  
Fone: (11) 3872-6898**Goiânia (GO)**Rua do Niquel, 621  
Bairro: Parque Oeste Industrial  
Cidade: Goiânia  
Fone: (62) 3623 0750**Salvador (BA)**Rua Doutor Altino Teixeira, 1290  
Porto Seco Piraja  
CEP: 41233-010  
Fone: (71) 2108-0060**Belo Horizonte (MG)**Rod. BR 262 Anel Rodoviário, KM 2892  
Engenho Nogueira  
CEP: 31310-295  
Fone: (31) 2121-0040**Porto Alegre (RS)**Av. Sertorio, 5950  
Comp. Pavilhão 19 e 20  
São Sebastião  
Fone: (51) 3030-9640**Site e e-mail**

www.comdip.com.br

comdip@comdip.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Questão não respondida.




60 anos

# SAMPEL

## PEÇAS AUTOMOTIVAS

*Parabenizamos os***MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças**2020**

#### Razão social

Compel Automotiva 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, onde também se localiza a Compel Lubrificantes, distribuidor autorizado PETRONAS, nas regiões de Sorocaba, Campinas, Jundiá, Piracicaba, Indaiatuba, Americana, Bragança Paulista, Avaré, Botucatu, Itapeva, Limeira dentre outras cidades. **Unidade 4** - São José Dos Campos (SP): Vale do Paraíba e Litoral Norte (SP). **Unidade 5** - Curitiba (PR): todo o estado do Paraná.

**Unidade 6:** São José do Rio Preto (SP): Centro norte do estado de SP.

#### Clientes ativos

Não divulgado.

#### Unidades

##### São Paulo (SP)

Leste  
Pça. Jardínópolis, 54  
Fone: (11) 3572-3000  
Sul  
Rua Marclio Dias, 138  
Santo Amaro  
Fone: (11) 5545-5599

#### Segmentos atendidos

Linha leve e utilitários.

#### Número de funcionários

200

#### Inovações implementadas

Plataforma de Venda OnLine (B2B), peça.compel.com.br. Site e redes sociais atualizadas e ferramenta de CRM implementada para toda a equipe comercial, estreitando ainda mais nosso relacionamento com os clientes.

#### 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.

#### Fornecedores

ATE Freios, Bosch, Bosch Freios, Brakeparts, Brosol, Cobreq, Cofap, Corteco, Dyna, Fabrini, Fania, Ferodo, Fram, Framax, Gates, Hengst, Hipper Freios, Jurid, Kayaba, Loctite, Lucas, Magneti Marelli, Metal Leve, Monroe, Monroe Axios, MTE Thomson, Nakata, NGK NTK, Nidec, Parafllu, Perfect, PETRONAS, Sachs, Sampel,

SKF, Spicer, Stabilus, Textar, TRW Varga, Urba, VDO, Viemar, Visconde Radiadores, Villa Franca, Wega.

#### Serviços oferecidos

Informes online dos principais lançamentos de mercado aos clientes; serviço online para solicitação de garantias; campanhas de vendas diversificadas e constantes; plataforma de venda online (b2b).

#### 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

A Compel promove campanhas internas comerciais vinculadas a ações sociais. O intuito é transformar a vida de pessoas que precisam e buscar o engajamento dos funcionários nessa missão. Dentre as associações contempladas, estão o Lar Sírio, na capital de São Paulo, e a Associação Ágape, para crianças e adolescentes com deficiência, localizada em São José dos Campos (SP).

#### Ações online

Solicitação de atendimento de garantias pelo site. Consultas e venda de produtos, informes de lançamentos e promoções, através de nosso B2B, peça.compel.com.br. Mídias sociais atualizadas, com notícias de mercado através de nosso Instagram (@compelautomotiva) e vagas divulgadas através de nossos linkedin (@compelautomotiva e @compellubrificantes).

##### Curitiba (PR)

Rua Anne Frank, 5480  
Boqueirão  
Fone: (41) 2107-0660

##### São José do Rio Preto (SP)

Rua Manoel Reverendo Vidal, 370  
Fone: (17) 2137-7199

#### Site e e-mail

www.compel.com.br

contato@compel.com.br

peca.compel.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Que a inovação constante e rápida é primordial. A mudança não pede licença, ela simplesmente chega. Assim aconteceu nesse ano e tivemos que nos adaptar de maneira veloz e tirar o melhor proveito da situação. Ampliamos nossos canais de venda, com a chegada da nossa plataforma online (peca.compel.com.br), facilitando o processo de compra para o cliente e aperfeiçoando ainda mais nosso atendimento. Em 2020, ficou claro que não é necessário estar mais tão presente fisicamente para atuar de maneira eficiente, por isso, utilizamos os benefícios da tecnologia e firmamos boas parcerias com fornecedores e clientes, otimizando tempo e custos.

#### Razão social

Dew Parts Comércio de Peças Ltda.

#### Data da fundação

1989

#### Linha de produtos

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

#### Estoque

Produtos nacionais: 80%  
Produtos importados: 20%

#### Filiais e regiões atendidas

87 representantes em todo o território nacional.

#### Fornecedores

306

#### Clientes ativos

5.040

#### Segmentos atendidos

Linha leve, utilitários e importados.

#### Número de Colaboradores

91

#### Número de representantes

87

#### Inovações implementadas

Ampliação do espaço físicos e novos mezaninos com mais dois pavimentos.

#### 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 impresso, catálogo eletrônico, garantia, SAC e promoções semanais em nossas plataformas digitais e whatsapp.

#### Relacionamento com os clientes

Catálogo com mais de 25 mil itens

#### Responsabilidade social

Doações de cestas básicas ao Centro Social Nossa Senhora do Bom Parto, Casa Olímpia e instituição de caridade à criança soropositiva da Mooca, doação de alimentos para a Creche Paula Maria.

#### Ações online

A Dew Parts, pensando em agilizar o atendimento junto aos clientes e representantes, lançou em 2019 o (APP) Aplicativo Mobil para celulares e tablets disponível para IOS e Android.

#### Unidades

##### São Paulo (SP)

R. Siqueira Bueno, 2200  
Mooca  
Fone: (11) 2602-5411  
Fax: (11) 2605-2660

#### Site e e-mail

www.dewparts.com.br

vendas@dewparts.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

A pandemia para o mercado de auto peças, deixa uma herança de como sobreviver na crise. Tendo que se reinventar na questão do atendimento ao cliente e antecipando novas tendências e tecnologia.

A Dew Part's por sua vez, se viu obrigada a investir em tecnologia, como catálogo eletrônico, pensando em facilitar o atendimento e fidelizar o cliente, nestes novos tempos chamados de novo "NORMAL".

#### 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: 75%  
Produtos importados: 25%

#### Filiais e regiões atendidas

Atendimento em todo o território nacional através de representantes em todos os estados e equipe de telemarketing.

#### Unidades

##### São Paulo (SP)

Rua Soldado José Antônio Moreira, 200 - Jardim Japão. Fone: São Paulo e Grande São Paulo: (11) 2984-6840 Demais regiões: 0800-163068  
Fax para todas as regiões: 0800-123710

#### Site e e-mail

www.dinpar.com.br

#### Fornecedores

281

#### Cientes ativos

4.900

#### Segmentos atendidos

Veículos leves e pesados.

#### Número de funcionários

75

#### Número de representantes

125

#### Inovações implementadas

Com a aquisição da Paramar – distribuidora de fixação e autopeças para a linha pesada que atua no mercado de reposição a mais de 40 anos – a Dinpar confirma sua meta de oferecer a mais completa linha de fixação e miudezas do mercado para veículos leves, utilitários e pesados. Catálogos técnicos super atualizados e investimentos em logística e estoques permitem ao grupo Dinpar-Paramar atender o mercado com mais de 16.000 itens de fixação e miudezas 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

95%

#### Vantagens competitivas

Mais de 23.000 itens de fixação automotiva e geral, miudezas, autopeças e a mais completa linha de produtos químicos automotivos

#### 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

Catálogo eletrônico - Sistema de vendas com informações online de preços, estoques e especificações técnicas implantados nos clientes

#### Razão social

Disape Distribuidora.

#### 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, adesivos, vedantes e tratamentos de superfície. entre outros.x

#### Estoque

Não informado.

#### Filiais e regiões atendidas

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

#### Fornecedores

76 indústrias.

#### Cientes ativos

15.000

#### Segmentos atendidos

Linhas leve e média, atendendo varejo de autopeças, concessionárias, retíficas, centros automotivos, postos de serviços, especializados/segmentados e grande frotistas.

#### Número de funcionários

150

#### Número de representantes

70

#### Inovações implementadas

Não informado.

#### Procedimentos de garantia

De acordo com as normas estabelecidas pelos fabricantes.

#### Prazos de entrega

Entrega de imediato ou em até 48 horas, dependendo da localização da região.

#### Índice de entrega

Não informado.

#### Vantagens competitivas

Não informado.

#### Serviços oferecidos

Não informado.

#### Relacionamento com os clientes

Não informado.

#### Responsabilidade social

Amigos da Cura: Parceria com o Hospital do Câncer de Uberlândia (MG). Projeto In-

tegrar: Integração dos portadores de deficiências físicas ou sensoriais ao mercado de trabalho e à sociedade. Projeto Rede Cultural Real: através da Lei Rouanet, o Grupo Real oferece gratuitamente às crianças carentes de Uberlândia (MG) oficinas de circo, dança, percussão, coral, artes, musicalização, flauta e balé de rua. Além disso, promove apresentações culturais em Escolas Públicas de Uberlândia. Selo de Acessibilidade: reconhecimento em Uberlândia como empresa modelo para acessibilidade de pessoas com deficiência. Selo Amigo da Juventude: reconhecimento da Prefeitura de Uberlândia em função da capacitação profissional e social de jovens aprendizes. Doação de alimentos às instituições de caridade. Dia das Crianças: a empresa abre as portas para os filhos dos colaboradores e prepara um dia repleto de diversão. Em contrapartida, os colaboradores doam brinquedos a crianças carentes. Patrocínio através da Lei do Esporte ao paratleta Gustavo Carneiro, campeão em 2018 da Copa das Confederações de tênis e do Torneio Internacional da ITF. Patrocínio através da Lei da Criança e do Idoso ao Hospital Angelina Caron, em Curitiba (PR), vinculado ao Sistema Público de Saúde e que atua em vários níveis de complexidade.

#### Ações online

Facebook, Instagram, LinkedIn, Skype, e-mail e site.

#### Unidades

ABC: 0800 729 4410  
Belém: 0800 729 5544  
Belo Horizonte: 0800 722 5560  
Brasília: 0800 701 6611  
Campinas: 0800 701 3535  
Curitiba: 0800 702-6040  
Cuiabá: 0800 765 2970

Fortaleza: 0800 727 6630  
Goiânia: 0800 704 6750  
Natal: 0800 701 1650  
Porto Alegre: 0800 722 7744  
Recife: 0800 701 1650  
Ribeirão Preto: 0800 724 6610

Rio de Janeiro: 0800 701 3434  
Salvador: 0800 727 6550  
São Paulo: 0800 727 4555  
Uberlândia (Matriz): 0800 701 3535  
Vitória: 0800 722 7759  
Vitória da Conquista: 0800 722 6618

#### Site e e-mail

www.disape.com.br

vendasmatriz@disape.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

A pandemia fez com que a empresa acelerasse a entrada em novos canais de acessos, criando formas de interação com nossos clientes e fornecedores. Além disso, aprendemos ser mais eficientes, otimizando nosso tempo nos pontos que são mais importantes para nossos parceiros. Por fim, o mais importante foi que não deixamos de lado o relacionamento entre as pessoas, algo que é nosso diferencial.

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Consciência de nossa condição humana e aprendizado sobre o que são realmente "grandes problemas". Usar toda nossa capacidade de trabalho com consciência social, criatividade e afinco para solucionar de vez os nossos problemas específicos: tributação, ética comercial, integração inteligente entre indústria, distribuição, comércio e aplicador, e respeito as regras do mercado. "Resolver aquilo que podemos resolver é nossa obrigação e questão de honra".



#### 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

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

#### Fornecedores

57

#### Clientes ativos

27.337

#### Segmentos atendidos

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

#### Número de funcionários

600

#### 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

145

#### Inovações implementadas

O KDaPeça é o catálogo digital da DPK, que além de ficar disponível 24h para consulta e compras, também tem a disposição do cliente inúmeras funcionalidades com intuito facilitador, como, consulta de tabelas de conversão de itens, orçamentos personalizados, acessar opções de garantia, acompanhamento de crédito, cadastro de margem de lucro e muitos outros benefícios. Outra inovação, é o Portal DPKonecta, que surgiu para alavancar as iniciativas de análises de dados e reforçar o empenho da DPK em apoiar toda a cadeia automotiva nos desafios da transformação digital através de análises preditivas que proporcionam assertividade nas tomadas de decisão. Dessa forma, é possível reforçar ainda mais a parceria entre fabricante e distribuidor.

#### Procedimentos de garantia

Garantia expressa.

#### Prazos de entrega

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

#### Índice de entrega

100%

#### Vantagens competitivas

KDaPeça – catálogo online que une qualidade de informação, agilidade e simplicidade. Portal do DPKonecta – uma solução colaborativa, conectada e transformadora!

Porto Alegre (RS) - (51) 3358-8600  
Ribeirão Preto (SP) - (16) 3931-8100  
Brasília (DF) - (61) 2196-7000  
Goiânia (GO) - (62) 3272-1000  
Presidente Prudente (SP) - (18) 3344-5500  
Campo Grande (MS) - (67) 2107-6700  
São Paulo (SP) - (11) 3952-4500

#### Serviços oferecidos

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

#### Relacionamento com os clientes

Canal digital online disponível 24h; campanhas segmentadas e regionalizadas; eventos online; redes sociais.

#### 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. Maxxi 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.

Belém (PA) - (91) 3073-7400  
Vitória (ES) - (27) 3246-3300  
S.J. Rio Preto (SP) - (17) 3354-5900  
Pouso Alegre (MG) - (31) 2121-7171

#### Site

www.dpk.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Nosso mercado após a pandemia acelerou os critérios de escolha de clientes, fornecedores e de relacionamento. Com a dificuldade do atendimento face to face os sistemas digitais estão cumprindo o seu papel de facilitar a vida dos participantes da plataforma do aftermarket, oferecendo a peça certa, na quantidade certa, no tempo necessário, para que os carros não fiquem parados.



#### Razão social

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

#### Data da fundação

Junho de 1989.

#### Linha de produtos

Peças e acessórios da linha leve. Mais de 200 indústrias, 45.000 itens.

#### Estoque

Produtos nacionais: 90%  
Produtos importados: 10%

#### Filiais e regiões atendidas

Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Belo Horizonte (MG), Blumenau (SC), Maringá (PR), Cascavel (PR) e Passo Fundo (RS).

#### Fornecedores

Mais de 200.

#### Clientes ativos

10.000

#### Segmentos atendidos

Peças e acessórios automotivos para veículos leves.

#### Garantia

Nos orgulhamos muito da nossa política de garantia pois, assim como tudo que fazemos, o objetivo é primeiro resolver o problema do nosso cliente. O procedimento é receber a garantia e indenizar por meio de pagamentos imediatos ou desconto na próxima fatura. Isso pode ser feito de forma rápida e sem burocracias por meio do Portal do Cliente DPS.

#### Unidades

Curitiba (PR)  
Fone: (41) 2102-2102  
Porto Alegre (RS)  
Fone: (51) 2123-1000

Belo Horizonte (MG)  
Fone: (31) 3507-7500  
Blumenau (SC)  
Fone: (47) 3236-3236

#### Índice de entrega

90%

#### Inovações implementadas

O Portal do Cliente DPS é uma poderosa ferramenta em que nossos clientes têm acesso a uma série de informações e documentos que facilitam a gestão da sua empresa. Por meio do portal, ele pode, a qualquer hora, consultar títulos, notas emitidas, relatórios, solicitação de garantias e devoluções.

#### Relacionamento com os clientes

Na DPS nós acreditamos muito em parceria e que o caminho para prosperar em um mercado tão competitivo é cercar-se de relações sólidas e duradouras. Acreditamos também que estas relações são construídas por meio da cumplicidade e é assim que nos colocamos ao lado de nossos clientes. Isso é traduzido no nosso posicionamento “Vamos Juntos” e é este espírito que guia todas nossas ações.

#### 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 cidades em que tem unidade, entrega duas vezes ao dia com veículos próprios. E para uma distância de até 120 Km, no mesmo dia; acima dessa distância, no dia seguinte pela manhã.

#### Vantagens competitivas

Disponibilidade. Procuramos estar sempre presentes e disponíveis na vida dos nossos clientes. Entregamos esse compromisso oferecendo um portfólio completo, acesso aos maiores fornecedores do setor, políticas comerciais competitivas e a certeza de que sempre vai poder contar com a DPS, não somente como um fornecedor, mas como um parceiro de negócios disposto a caminhar juntos.

#### Serviços oferecidos

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

#### Número de representantes

50 representantes e 65 profissionais de vendas internas.

#### Responsabilidade social

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

#### Ações online

Estamos disponíveis para nossos clientes em vários canais digitais. Procuramos facilitar o seu dia a dia por meio de catálogo on-line, trazendo novidades e informações nas nossas redes sociais e oferecendo um conjunto de ferramentas que o auxiliam na gestão da sua empresa por meio do Portal do Cliente DPS.

Cascavel (PR)  
Fone: (45) 3112-0100  
Maringá (PR)  
Fone: (44) 3013-6200

#### Site e e-mail

www.dpsonline.com.br

comercial.ctba@dpsonline.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Lidar com a imprevisibilidade já faz parte da nossa rotina, porém, a pandemia elevou isso a um novo patamar. O legado que fica é a importância de conseguir adaptar-se rapidamente às variáveis as quais estamos todos sujeitos. Nesse contexto foi essencial a agilidade pra recalcular rotas e traçar novas estratégias em prazos curtos, o que acabou exigindo o empenho de todo o time. Outro fator importante foi o caminho que muitas empresas faziam no sentido de migrar pra plataformas digitais e, do dia pra noite, essas demandas tornaram-se prioridades. O investimento em inovação é um legado que deve se fazer presente nesses novos tempos, pois as companhias que já tinham isso em sua cultura, puderam se ajustar melhor a nova realidade imposta pela pandemia.

**Razão social**

Fator Distribuidora de Auto Peças.

**Data da fundação**

Janeiro de 1994.

**Linha de produtos**

Injeção, ignição, freios, suspensão, elétrica e mecânica.

**Estoque**

 Produtos nacionais: 90%  
 Produtos importados: 10%

**Filiais e regiões atendidas**

Toda a região Sul, Sudeste, Centro Oeste e o Tocantins na região Norte

**Fornecedores**

ATE, Axios, Bosch, Cofap, Continental Contitech, Delphi, Magneti Marelli, Mahle, MDS, MTE, Nakata, NGK/NTK, Sabó, SKF, TRW, VDO.

**Unidades**
**Matriz: Campinas (SP)**

 Rua Uirapuru, 640 Real Parque  
 Campinas - SP

**Belo Horizonte (MG)**

 Rua Leiria, 931  
 São Francisco

**Goiânia (GO)**

 Avenida Perimetral Norte, 2859, Qd. Gleba, Lt. A, Galpão A1  
 Faz Caveiras

**Brasília (DF)**

 QI 22 S/N - Lote 31/35  
 Setor Industrial de Taguatinga

**São Paulo (SP)**

 Rua Magarinos Torres, 1042  
 Vila Maria

**Segmentos atendidos**

Linha leve.

**Cientes ativos**

Não informado.

**Número de funcionários**

Não informado.

**Número de representantes**

250

**Inovações implementadas**

Não informado.

**Procedimentos de garantia**

Não informado.

**Prazos de entrega**

no mesmo dia na cidade onde possuímos uma unidade, 24h para cidades até 500km, demais regiões em até 48h

**Índice de entrega**

96%

**Vantagens competitivas**

Não informado.

**Serviços oferecidos**

Não informado.

**Relacionamento com os clientes**

Não informado.

**Responsabilidade social**

Não informado.

**Ações online**

novo catálogo eletrônico disponibilizado aos clientes. Muito mais prático e com informações completas de aplicação.

**Pouso Alegre (MG)**

 Av. Vereador Antonio da Costa Rios, 1275 - São Geraldo - CEP: 37550-000  
 Fone: (35) 3421 8431 / (35) 3422 3086

**Serra (ES)**

 Rua Nelcy Lopes Vieira, 392  
 Jd. Limoeiro - CEP: 29164-018

**Araguaína (TO)**

 Bernardo Sayão, 1389  
 QD QC06 LT 06D Sala 02  
 Vila Cearense

**Porto Alegre (RS)**

 Beco José Paris, 675  
 Sarandi - CEP: 91140-310

**Santo André (SP)**

 Av. Queirós dos Santos, 1886  
 Casa Branca - CEP: 09015-311

**Cuiabá (MT)**

 Av: Manoel José de Arruda, 1055  
 Praeiro

**Campo Grande (MS)**

 Av. Guinter Hans, 5444  
 Jd. Batistão

**Site e e-mail**

www.fatordistribuidora.com.br

compras@fatordistribuidora.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

A pandemia acelerou o processo de digitalização do relacionamento com clientes e fornecedores. Este período mostrou também uma necessidade da manutenção de um estoque maior, para gerir momentos de desabastecimento.

**Razão social**

FW Distribuidora Ltda.

**Data da fundação**

Março de 1989.

**Linha de produtos**

Elétrica, injeção eletrônica e acessórios.

**Estoque**

A empresa possui um portfólio com mais de 25.000 itens entre produtos nacionais e importados.

**Filiais e regiões atendidas**

Matriz em Campinas (SP). Filiais em São Paulo: Santo André, Novo Mundo, Osasco, Cambuci, Socorro, Bauru, Ribeirão Preto, São José do Rio Preto, São José dos Campos, Presidente Prudente; Filial no Rio de Janeiro (RJ); Filiais em Minas Gerais: Belo Horizonte e Uberlândia; Filiais no Paraná: Curitiba e Maringá; Filial em Vitória (ES), Itajaí (SC), Porto Alegre (RS), Goiânia (GO), Cuiabá (MT), Campo Grande (MS), São Luís (MA), Manaus (AM), Belém (PA), Fortaleza (CE), Recife (PE), Natal (RN), João Pessoa (PB), Ji-Paraná (RO) e Filiais na Bahia: Salvador e Vitória da Conquista.

**Fornecedores**

Mais de 180 Fornecedores parceiros.

**Cientes ativos**

Mais de 35.000 clientes.

**Segmentos atendidos**

Linha Leve, Pesada e Moto.

**Prazos de entrega**

Mínimo: 20 minutos. Máximo: 12 dias.

**Unidades**
**Sudeste**

 Campinas: Matriz (19) 2101-3000  
 Bauru: (14) 3878-5300  
 Presidente Prudente: (18) 3355-0999  
 Ribeirão Preto: (16) 2111-8200  
 São José dos Campos: (12) 3512-2116  
 São José do Rio Preto: (17) 3512-6259  
 Cambuci: (11) 2050-5690  
 Novo Mundo: (11) 2596-0200  
 Osasco: (11) 3299-6900  
 Santo André: (11) 2199-8800  
 Socorro: (11) 3531-5700  
 Rio de Janeiro: (21) 2197-6400  
 Belo Horizonte: (31) 2112-3000

 Uberlândia: (34) 3301-8300  
 Vitória: (27) 3203-8400

**Sul**

 Maringá: (44) 3112-0594  
 Curitiba: (41) 3204-7700  
 Porto Alegre: (51) 2112-2150  
 Itajaí: (47) 3404-5200

**Centro Oeste**

 Goiânia: (62) 3605-6100  
 Cuiabá: (65) 3928-5300  
 Campo Grande: (67) 3304-3050

**Número de funcionários**

700 Colaboradores.

**Número de representantes**

Mais de 450 vendedores.

**Inovações implementadas**

De modo a garantir maior agilidade em todo o fluxo do processo, a Furacão investiu na troca de seu ERP. Tendo a satisfação de seus Clientes como ponto de melhoria contínua o novo sistema permite que atuem de forma moderna desde o seu atendimento até o momento da entrega

**Procedimentos de garantia**

Sendo pioneira no mercado e estando sempre focada em propor o melhor para seus Clientes a Furacão conta com um procedimento de Garantia que a diferencia no mercado de Autopeças. Além de ter 12 meses de Garantia, o Cliente pode reaver o valor de sua Garantia em crédito podendo utilizar em desconto em compras futuras. Método garantido pela seriedade em seu processo de Devolução e Logística Reversa.

**Índice de entrega**

97,8%

**Vantagens competitivas**

Referência na distribuição de peças, no segmento injeção eletrônica e elétrica automotivo. Tradição de 30 anos de mercado no segmento automotivo com atendimento de qualidade. Unidades estrategicamente localizadas para o atendimento nacional. Atendimento ao cliente nas unidades. Profissionais capacitados para atendimento do mercado. Variedade e qualidade no portfólio.

**Serviços oferecidos**

Oferecemos um canal exclusivo de atendimento para os nossos Clientes: SAC – Serviço de Atendimento ao Consumidor; e colocamos a disposição a Central de Vendas da Furacão para que os Clientes façam suas compras via telefone caso queiram.

**Responsabilidade social**

Desconto em facultades para os colaboradores; fomento à igualdade de raça e gênero no trabalho; contratações pautadas por qualificação profissional, não fazendo acepção de pessoas; entrega de presentes para crianças fragilizadas no Natal; incentivo à leitura através de instalação de local específico para tal; descarte inteligente do lixo; aproveitamento de materiais para minimizar o impacto ecológico; melhoria das instalações para promover o equilíbrio do meio ambiente; geração de oportunidades de empregos para residentes próximos.

**Relacionamento com os clientes**

Eventos pontuais focados nos clientes em parceria com os fornecedores, bem como entrega de brindes, materiais promocionais e impressos. Supervisores e representantes na rua para visitar clientes e estreitar o relacionamento.

**Ações online**

Portal online para que os clientes façam compras com mais comodidade. No portal SAV – Serviço de Atendimento a Vendas eles realizam desde a compra até a solicitação de devolução ou garantia. Além do portal, os clientes podem comprar e ter diversos serviços atendidos pelo aplicativo de compras da Furacão, o APP SAV.

**Norte**

 Manaus: (92) 2101-1500  
 Belém: (91) 3346-5050  
 Ji-Paraná: (69) 3533-7060

**Nordeste**

 Fortaleza: (85) 3878-7700  
 Natal: (84) 3344-6300  
 Salvador: (71) 3555-4900  
 Vitória da Conquista: (77) 3086-8868  
 Recife: (81) 2102-3900  
 São Luís: (98) 3313-9580

**Site e e-mail**

www.furacao.com.br

sacfw@furacao.com.br

APP: sav furacão

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Levamos como herança a certeza de que mesmo em tempos difíceis e incertos podemos superar os desafios e, com resiliência, continuar avançando. Levamos também que são em momentos assim que o foco deve ser nossos Clientes, atuando de maneira parceira e responsável colocando-se como uma solução segura. A Furacão nunca esteve tão determinada em propor a melhor experiência de compra para seus Clientes pois entende que atuar de maneira responsável em tempos incertos é o que consolidam as parcerias.



#### 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; 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; pistões asiáticos; pistões C/ pino, entre Pinça de freio; Válvula EGR; Radiadores; Tuchos. outros.

#### Estoque

Produtos nacionais: 10%  
Produtos importados: 90%

#### Filiais e regiões atendidas

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

#### Cientes ativos

4.500

#### Unidades

**São Paulo (SP) – Matriz**  
R. Conselheiro Nébias, 1615  
Campos Elísios  
CEP: 01203-002  
**Vitória (ES) – Estoque**  
Rua Francisco Souza dos Santos, 320

#### 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

570

#### Número de representantes

55

#### Inovações implementadas

Promotora de vendas realizando ações em todo o Brasil. Catálogo online, Fidelização de clientes por meio da campanha de vendas – “Um mundo de Autopeças do seu Jeito”, anúncios em revistas online, planejamento e desenvolvimento do site de comércio eletrônico B2B, lançamento da loja oficial da Isapa no sistema de guarda-chuva na plataforma do Mercado Livre.

#### Procedimentos de garantia

A ISAPA assegura garantia dos produtos comercializados que apresentam defeito de falha material ou de fabricação, sendo possível realizar a solicitação de garantia por meio da área do cliente no site da Isapa, ou através do representante e do departamento de assistência técnica.

#### Prazos de entrega

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

sala 1 Jardim Limoeiro, Serra  
CEP: 29164-153  
**Itajaí (SC) – Estoque**  
Rua Antônio Victor Gonçalves, 500  
Mezanino – Setor B – Salseiro  
CEP: 88311-549

#### 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

Anúncios em revistas online, conteúdos diários nas redes sociais fornecendo informações como: produtos em estoque, promoções, dicas do mundo de autopeças e curiosidades. Envios de e-mails marketing semanais informando os lançamentos e produtos disponíveis em estoque. Divulgação de imagens promocionais de produtos via WhatsApp.

**Guarulhos (SP)**  
Rua Roberto Venturole, 553  
Cidade Aracília  
CEP: 07250-015

#### Site e e-mail

www.isapa.com.br

autop@isapa.com.br

marketing.auto@isapa.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para segmento de distribuição de autopeças?

Acreditamos que o segmento de distribuição de autopeças herdará o aumento da importância das transações não presenciais. Para isso, será necessário que mantenhamos as informações cada vez mais completas e atualizadas. O que não eliminará o contato presencial, mas agregará uma nova maneira de comunicação nos negócios.



#### Razão social

Jahu Borrachas e Autopeças Ltda.

#### Data da fundação

13 de junho de 1963.

#### Linha de produtos

Abraçadeiras, acabamentos, acessórios, adesivos, amortecedores, articulação axial, bandejas, batentes, bieletas, bombas d'água, buchas, calotas, canaletas, cilindro porta, coifas, conexões, contrapesos, correias, coxins, dobradiças, emblemas, fechaduras, flexíveis, ferragens, feramentas, filtros, frisos, grades, grampos, guarda-pó, guarnições de capô, portas, porta-malas, para-brisas e janelas, hélices, juntas, kit de reparo para homocinética, direção e suspensão, maçanetas, mangueiras, manivelas, máquinas de vidro, molas, palhetas, para-barro, pivôs, polias, reservatórios, revestimentos, rolamentos, tampas, tapetes, tensionadores, tubos, válvulas termostáticas, etc.

#### Estoque

Produtos nacionais: 90%  
Produtos importados: 10%

#### Unidades

**São Paulo (SP) – Matriz**  
Rua Robert Bosch, 280  
Barra Funda - CEP 01141-010  
Fone: (11) 3619-0000

**Filial SP** - Fone: (11) 3612-4000  
jahu.sp@jahu.com.br  
**Filial PE** - Fone: (81) 4062.9999  
jahu.pe@jahu.com.br

**Filial RJ** - Fone: (21) 4062.7999  
jahu.rj@jahu.com.br  
**Filial MG** - Fone: (31) 4063.7999  
jahu.mg@jahu.com.br

#### Site e e-mail

www.jahu.com.br

vendas@jahu.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para segmento de distribuição de autopeças?

Para o segmento de distribuição de autopeças a pandemia nos mostrou a importância da digitalização dos nossos processos, principalmente em informação e atendimento ao cliente com o mínimo de interação presencial.

**Razão social**

Fortbras Autopeças SA.

**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**

Não informado.

**Filiais e regiões atendidas**

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

**Fornecedores**

150 fornecedores.

**Clientes ativos**

Mais de 10.0000 clientes.

**Segmentos atendidos**

Linhas leve, utilitários e pesada.

**Número de funcionários**

Não informado.

**Número de representantes**

Não informado.

**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**

**Belém (PA)**

Fone: (91) 3075-2600

**Dourados (MT)**

Fone: (67) 2108-6970

**Rondonópolis (MT)**

Fone: (66) 3024-8686

**Campo Grande (MS)**

Fone: (67) 3304-6100

**Manaus (AM)**

Fone: (92) 2101-9400

**Cuiabá (MT)**

Fone: (65) 3363-6300

**Recife (PE)**

Fone: (81) 3092-8600

**Site**

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

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

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

**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](http://www.kogadistribuidora.com.br) E-mail: [pedidos@koga-koga.com.br](mailto:pedidos@koga-koga.com.br)

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Principalmente a valorização de nossas equipes de trabalho que se dedicaram ainda mais para manter nossas operações em funcionamento atendendo à legislação sanitária.

**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](http://www.kogadistribuidora.com.br)  
E-mail: [pedidos@koga-koga.com.br](mailto:pedidos@koga-koga.com.br)

#### Razão social

Lucio's Distribuidora de Peças para Autos Ltda.

#### Data da fundação

Novembro de 1987.

#### Linha de produtos

Linha mecânica, suspensão, arrefecimento, freios, Injeção eletrônica, motor

#### Estoque

Produtos nacionais: 70%  
Produtos importados: 30%

#### Filiais e regiões atendidas

Atende em todo o território nacional.

#### Fornecedores

Contitech, MDS, Valclei, Taranto, Fânia, IKS, Controil, DS, 3RHO, Mobensani, Ranalle, Indisa, SYL, MTE-Thomson, Wega, Vetor, Gauss, Gonel, TSA, Original Kit, GT Oil.

#### Clientes ativos

6.000

#### Segmentos atendidos

Linha leve.

#### Unidades

##### São Paulo (SP)

Rua Cel. Marcilio Franco, 800  
Vila Isolina Mazzei  
CEP: 02079-000  
Fones: (11) 2902-1900  
0800 707 77 75

#### Site

www.lucios.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

A pandemia do covid-19 trouxe inúmeras consequências para o Brasil, dentre elas o isolamento social e uma grande retração na economia. E assim como é de se imaginar o cenário que sucede essa situação irá trazer grandes mudanças no comportamento de consumo da população. O aumento da taxa de desemprego poderá fazer com que os consumidores priorizem a reparação de seu veículo atual em detrimento à compra de um novo automóvel, além do mais as consequências do isolamento farão com que muitos que antes optavam pelo transporte público ou por aplicativos de viagens curtas como Uber agora busquem um veículo próprio. Em outras palavras: quem já tem carro vai querer consertá-lo e não mais vendê-lo, mas quem não tem vai atrás de um. Logo a demanda pelas autopeças aumentará muito, e o ramo de distribuição terá uma grande oportunidade. As vendas pelas internet serão um canal que se potencializará.

#### Número de funcionários

78

#### Número de representantes

80

#### Inovações implementadas

Portal Lucio's; Atendimento aos Sábados; MotoBoy na Grande São Paulo; Utilização de painéis para captação de energia solar; Lançamentos e promoções enviadas aos clientes por e-mail semanalmente; Canal de comunicação direta entre empresa e representantes externos.

#### Procedimentos de garantia

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

#### Prazos de entrega

De segunda a sexta conforme região; 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: possibilidade de realização de pedidos online, acesso ao XML, acesso 24 horas ao estoque da distribuidora. Revista Catálogo Online; Pacote de Serviços Lucio's; Envio semanal de informativos e comunicados aos clientes; SAC (Serviço de Atendimento Cliente); Garantia.

#### Relacionamento com os clientes

Café da manhã; Campanha de vendas; Pacote de Serviços Lucio's; Atendimento profissional exclusivo (representante).

#### Responsabilidade social

Programa Jovem Aprendiz em parceria com o Senac; Separação de materiais para reciclagem; Doação de sangue em parceria com o Clube Sangue Bom: www.clubesanguebom.com.br/parceiros/.

#### Ações online

Portal Lucio's: Possibilidade de realização de pedidos online, acesso ao XML, acesso 24 horas ao estoque da distribuidora. Revista Catálogo Online; Lista de Preços do mês.

#### 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.

#### Estoque

Produtos Nacionais 60%  
Produtos Importados 40%

#### Filiais e regiões atendidas

Atende em todo Brasil.

#### Fornecedores

Aproximadamente 150.

#### Unidades

##### São Paulo (SP)

Rua Calandra, 500  
Jaçanã  
Fone: (11) 2982-8455

#### Site e e-mail

www.metalsystem-pecas.com.br

vendas@metalsystem-pecas.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Não respondida

#### Clientes ativos

7.000

#### 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.



**Razão social**

Distribuidora de Auto Peças Motors Imports Ltda.

**Data da fundação**

17 de Setembro 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 lojas em: Itajaí (SC), São José/Florianópolis (SC), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR), São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ). Em breve, mais uma unidade na Cidade de Campinas

**Fornecedores**

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

**Clientes ativos**

Mais de 7.000.

**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

**Site e e-mail**

www.motorsimports.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Questão não respondida.

**Segmentos atendidos**

Linha leve, importados, nacionalizados e utilitários.

**Número de funcionários**

175

**Número de representantes**

6

**Inovações implementadas**

Além da pesquisa de satisfação que ganhou uma versão online, estão sendo feitos investimentos para novas possibilidades em campanhas publicitárias e que também servem de incentivo para toda a equipe da Motors.

**Procedimentos de garantia**

Em conformidade com o padrão das indústrias, contando com uma interface online.

**Prazos de entrega**

De imediato a 24 horas.

**Índice de entrega**

Não informado.

**Vantagens competitivas**

Disponibiliza produtos dos mais renomados fabricantes de autopeças, ga-

rantindo, assim, satisfação e qualidade absoluta para os clientes.

**Serviços oferecidos**

Distribuição de componentes automotivos para veículos importados e nacionalizados.

**Relacionamento com os clientes**

Realiza palestras técnicas e distribuição de brindes, campanhas promocionais, participação ativa em feiras e possui um departamento de marketing especializado para realizar ações entre cliente e empresa.

**Responsabilidade social**

Parceria com o CIEE – Centro de Integração Empresa Escola, que lida com a profissionalização e iniciação de jovens no mercado de trabalho.

**Ações online**

Disponibiliza no site informações gerais da empresa, incluindo uma área em que se encontram os veículos atendidos, além da Área do Cliente, que oferece a Pesquisa de Satisfação; há também o Controle do Garantia, que facilita o processo para o cliente e para a empresa.

**São Paulo (SP)**

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

**Rio de Janeiro (RJ)**

Rua Marques de Oliveira, 97  
Ramos – CEP: 21031-710  
Fone: (21) 3037-1237

**Razão social**

New Kar Distribuidora de Peças Ltda.

**Data da fundação**

19 de março de 1991.

**Linha de produtos**

25.000 na matriz e 16.000 nas filiais.

**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**

340

**Clientes ativos**

3.500

**Segmentos atendidos**

Linha leve.

**Número de funcionários**

229 funcionários diretos entre matriz e filiais.

**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  
Vila Ponta Porã - DDG: 0800 601 8535

Fone: (51) 3041-8535

**São José (SC)**

Rua Senador Carlos Gomes, 1574  
Distrito Industrial - DDG: 0800 005 7070  
Fone: (48) 3089-7500

**Belo Horizonte (MG)**

Rua do Garimpo, 321

**Número de representantes**

110

**Inovações implementadas**

A New Kar vem expandindo seu alcance em todas as regiões do Brasil com o uso de novas tecnologias, para auxiliar em nossos processos internos e externos. Lançamos o nosso “Sistema de Clientes” e “Sistema de Representantes”, facilitando no autoatendimento. O site E-Commerce (B2B), uma plataforma que otimizar e amplia ainda mais o nosso alcance no mercado.

**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**

90%

**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 seu relacionamento por meio do contato pessoal através de seus representantes comerciais, além de seus vendedores internos e equipe de apoio. Conta também com redes sociais como: Facebook, Instagram, e-mail marketing, site, blog, etc.

**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**

Nosso marketing digital consiste em relacionamento e aproximação com o público, através de conteúdos e materiais de valores para clientes e parceiros. Nas redes sociais, Facebook, Instagram e G+, elaboramos e divulgamos conteúdos de atualização, gestão, novidades no mercado e mundo automotivo. Quanto ao nosso sistema de e-mail marketing, desenvolvemos um canal de relacionamento com os clientes e representantes, pelo qual divulgamos promoções, campanhas, comunicados e total suporte. Além de nossa loja online.

Vila Oeste - DDG: 0800 585 8535

Fone: (31) 2138-6538

**Curitiba (PR)**

Rua Eng. João Bley Filho, 288  
Pinheiro  
DDG: 0800-4000860  
DDD: (41) 3202-0860

**Site e e-mail**

www.newkar.com.br

loja.newkar.com.br

vendas@newkarparana.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Questão não respondida.

**Razão social**

Auto Peças Padre Cícero Ltda.

**Data da fundação**

15 de abril de 1975.

**Linha de produtos**

Todas as linhas para carros nacionais e importados. Suspensão, latarias, motor, lanternas, tudo o que o carro precisa. Distribuição de baterias Bosch. Linha de óleo. Além dessas já citada temos uma grande variedade em peças de linha pesada, Moto peças e Ar Condicionado.

**Estoque**

Produtos Nacionais e Importados, peças para linha pesada, para moto e linha de ar condicionado.

**Filiais e regiões atendidas**

Regiões Norte e Nordeste. 19 Filiais (15 em fortaleza, 03 no Piauí, 01 em Natal) e 02 Atacados (01 Fortaleza e 01 Piauí).

**Fornecedores**

Magneti Marelli/Cofap, Nakata, Grupo ZF, Bosch, SKF, Tecfil, Mahle Total Lubrificantes entre outros 700 Fornecedores.

**Unidades**
**Fortaleza (CE)**

Matriz: Av. Prof. Gomes de Matos, 1368  
Fone: (85) 3499-9000

Av. Bezerra de Menezes, 1476  
Fone: (85) 3214-8989

Av. Visconde do Rio Branco, 3851  
Fone: (85) 3477-1250

Av. Antonio Sales, 16  
Fone: (85) 3474-7300

Atacado: Av. Prof. Gomes De Matos, 1337  
Fone: (85) 4009-5088

Rua Tem. Jurandir Alencar, 182  
Fone: (85) 3251-4466

Av. Prof. Gomes De Matos, 1349  
Fone: (85) 3433-5577

Av. Prof. Gomes De Matos, 1620

**Cientes ativos**

300.000

**Segmentos atendidos**

Linha leve, Pesada, Moto Peças, Ar Condicionado e Auto Tintas.

**Número de funcionários**

1.350

**Número de representantes**

42

**Inovações implementadas**

Abertura de um Centro de Distribuição e de um Call Center.

**Procedimentos de garantia**

Pratica as normas recomendadas pelo Código de Defesa do Consumidor.

**Prazos de entrega**

Mínimo local: 2 horas. Mínimo em outras capitais ou interior: 24 a 48 horas. Máximo local: 4 horas. Máximo em outras capitais ou interior: 48 a 72 horas.

**Índice de entrega**

871 entregas por dia.

**Vantagens competitivas**

Com mais de 300.000 itens cadastrados, somos diferenciados pela diversidade de peças que temos em estoque. Oferecemos tudo para carros nacionais e um amplo portfólio em peças Importadas.

**Serviços oferecidos**

Bom atendimento, ótimo preço, peças de boa qualidade, amplos estacionamento, Call Center, atendimento online e Serviço de Delivery.

**Relacionamento com os clientes**

Cliente sempre informado dos lançamentos. Na falta da peça no momento, a empresa providencia o item em qualquer parte do Brasil para atender o cliente.

**Responsabilidade social**

A empresa ajuda várias instituições beneficentes, hospitais, a Santa Casa de Misericórdia de Fortaleza e o Instituto Chico Mota.

**Ações online**

Implantação do Marketplace no Mercado livre.

**Av. Osório de Paiva, 1854**

Fone: (85) 3499-9000

**Natal (RN)**

Interventor Mario Câmara, 1240  
Alecirim - Fone: (84) 3026-9020

**Piauí**

Rua Vereador Dionísio Santos, 1221  
Tabuleta - Fone: (86) 3194-2200

Av. São Francisco, 2802

Comprida - Fone: (86) 3194-8500

Av. Miguel Rosa, 4477 -

Nossa Senhora das Graças

Fone: (86) 3194-7200

**Site**

www.pecicero.com.br

pecicero@pecicero.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

O ano de 2020 foi sem dúvidas o mais desafiador de toda a história. A pandemia da Covid-19 alcançou todos os continentes e nos trouxe várias incertezas, mudanças, reflexões e medo. Foram vários dias de isolamento, várias perdas e a concretização de um "novo normal" onde não beijar, não abraçar, não aglomerar, não estar perto de quem se ama e encobrir sorrisos viraram verdadeiros gestos de amor. Porém, acredito que em tempos de dores e incertezas, nasçam oportunidades, novas possibilidades para uma boa convivência e, acima de tudo, para a valorização daqueles que caminham ao nosso lado nesse breve percurso. Esse ano nos fez pensar e repensar a nossa própria vida, nossa história, nossas escolhas e o que fica é que a vida tem sentido quando não pensamos só em nós mesmos, mas elevamos nosso pensamento, carinho e atenção para o próximo, não importa quem este seja.

**Razão social**

Fortbras Autopeças SA.

**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**

Campinas (SP), Chapecó (SC), Criciúma (SC), Curitiba (PR), Joinville (SC) e Porto Alegre (RS).

**Fornecedores**

150 fornecedores.

**Cientes ativos**

Mais de 10.0000 clientes.

**Segmentos atendidos**

Linhas leve, utilitários e pesada.

**Número de funcionários**

Não informado.

**Número de representantes**

Não informado.

**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**
**Campinas (SP)**

Fone: (19) 3202-9400

**Chapecó (SC)**

Fone: (49) 3513-1000

**Criciúma (SC)**

Fone: (48) 3462 4400

**Curitiba (PR)**

Fone: (41) 3523-5500

**Joinville (SC)**

Fone: (47) 3121-5500

**Porto Alegre (RS)**

Fone: (51) 2125-9000

**Site**

http://www.pegasusautopecas.com.br/

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Questão 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): Alimentação, Arrefecimento, Direção, Diesel, Elétrica, Embreagem, Filtros, Freio, Ignição, Injeção Eletrônica, Lubrificantes, Motor, Rolamentos, Suspensão, Transmissão e Vedação. **Motopeças:** Alarmes, Baterias, Cabos de comando, Capacetes, Elétrica, Embreagem, Filtros, Freio, Iluminação, Juntas, Lubrificantes, Motor, Pneus, Retentores, Retrovisores, Rolamentos, Suspensão, Transmissão. **Acessórios:** Alto-falantes, Alarmes, Amplificadores, Módulos de Vidro, Antenas, Lâmpadas e Leds, Protetores de Câncer, Engates, Cabos, Sensores de Estacionamento, Autorrádio, CD/MP3 Player, DVD, Defletores de Chuva, Palhetas e muito mais.

**Filiais e regiões atendidas**

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

**Fornecedores**

90 fornecedores das principais marcas do mercado.

**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  
João Pessoa - PB (83) 3048-3700

**Segmentos atendidos**

Lojas de autopeças, revendedores, retíficas e redes de serviços autorizados.

**Número de funcionários**

Mais de 800 colaboradores.

**Número de representantes**

Mais de 480 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 1500 pontos de vendas em mais 660 cidades em todo o Brasil.

**Procedimentos de garantia**

De acordo com as normas dos fabricantes

**Prazos de entrega**

Todos pedidos são atendidos no mesmo dia.

**Ações online**

Revista Pellegrino on-line. Além de contar com portfólio completo à disposição dos clientes através do Compre Online.

**Clientes ativos**

30.000

**Vantagens competitivas**

Foco no cliente. Política de respeito à cadeia comercial (não fazendo concorrência com o 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 Itália, campanhas de arrecadação de cobertores, agasalhos e alimentos e apoio a instituições sem fins lucrativos. As áreas cultural, artística, esportiva e científica também contam com o investimento do grupo, desde o patrocínio de edições de livros, manutenção 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. Também realiza restauro dos Sinos das Igrejas de São Paulo - em 2020 Paróquia contemplada foi a São Cristóvão na Luz.

**Site e e-mail**

www.pellegrino.com.br | faleconosco.pellegrino@pellegrino.com.br | www.facebook.com/PELLEGRINOAUTOPECAS |

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

“Não somente em uma pandemia, mas em qualquer “crise” é necessário se reinventar com velocidade, portanto inovação, criatividade e velocidade mantém seu negócio.”

Paulo Alcarria (Diretor de Vendas)

**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; São José do Rio Preto (SP) - Norte e Noroeste Do Estado de São Paulo; Londrina (PR) - Estado

**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)**

**Site e e-mail**

www.polipecas.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

Grande aprendizado para a solução do inesperado. Capacidade de reinventar

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**

560

**Número de representantes**

40

**Fornecedores**

Em nosso portfólio temos 50 fornecedores, como: BOSCH – METAL LEVE – MAGNETI MARELLI – COFAP – SABÓ – DAYCO – SCHAEFFLER (FAG/INA/LUK) – FRAS.LE – AFFINIA (NAKATA) – ZF SACHS – VALEO – MANN – PHILIPS – SCHADEK – TRW – CONTINENTAL – TENNECO (AXIOS) – AMP (URBA/BROSOL) – TIMKEN – VOLDA – LOCTITE – CYCLO – SUSIN.

**Clientes ativos**

20.000

**Inovações implementadas**

Ampliação do sistema operacional e do Banco de Dados

**Procedimentos de garantia**

De acordo com os Fabricantes, e na maioria dos casos substituímos imediatamente produto aos nossos clientes e aguardamos o retorno por parte do Fabricante.

**Prazos de entrega**

De acordo com cada região do Brasil, via transportadora de 1 à 3 dias e nas sedes das unidades, entregamos com frota própria e com Motoboy, 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

**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

**São José do Rio Preto (SP) - FONE:**  
(17) 3303-4300

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

**Razão social**

Real Moto Peças Ltda.

**Data da fundação**

10 de 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, adesivos, vedantes e tratamentos de superfície entre outros.

**Filiais e regiões atendidas**

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

**Unidades**

**ABC**  
Fone: 0800 727 6640 / 0800 727 6650  
**Belém**  
Fone: 0800 729 5510 / 0800 729 5520  
**Belo Horizonte**  
Fone: 0800 722 5544 / 0800 722 6699  
**Brasília**  
Fone: 0800 701 4242 / 0800 722 6622  
**Campinas**  
Fone: 0800 701 7272 / 0800 722 6677  
**Cuiabá**  
Fone: 0800 765 2950

**Fornecedores**

76 indústrias.

**Cientes ativos**

24.000

**Segmentos atendidos**

Linhas leve e média, atendendo varejo de autopeças, concessionárias, retíficas, centros automotivos, postos de serviços, especializados/segmentados e grande frotistas.

**Número de funcionários**

1.200

**Número de representantes**

240 representações comerciais.

**Procedimentos de garantia**

De acordo com as normas estabelecidas pelos fabricantes.

**Prazos de entrega**

Entrega de imediato ou em até 48 horas, dependendo da localização da região.

**Responsabilidade social**

Amigos da Cura: Parceria com o Hospital do Câncer de Uberlândia (MG). Projeto Integrar: Integração dos portadores de deficiências físicas ou sensoriais ao mercado de trabalho e à sociedade. Projeto Rede Cultural Real: através da Lei Roua-

net, o Grupo Real oferece gratuitamente às crianças carentes de Uberlândia (MG), oficinas de circo, dança, percussão, coral, artes, musicalização, flauta e balé de rua. Além disso, promove apresentações culturais em Escolas Públicas de Uberlândia. Selo de Acessibilidade: reconhecimento em Uberlândia como empresa modelo para acessibilidade de pessoas com deficiência. Selo Amigo da Juventude: reconhecimento da Prefeitura de Uberlândia em função da capacitação profissional e social de jovens aprendizes. Doação de alimentos às instituições de caridade. Dia das Crianças: a empresa abre as portas para os filhos dos colaboradores e prepara um dia repleto de diversão. Em contrapartida, os colaboradores doam brinquedos a crianças carentes. Patrocínio através da Lei do Esporte ao paratleta Gustavo Carneiro, campeão em 2018 da Copa das Confederações de tênis e do Torneio Internacional da ITF. Patrocínio através da Lei da Criança e do Idoso ao Hospital Angelina Caron, em Curitiba (PR), vinculado ao Sistema Público de Saúde e que atua em vários níveis de complexidade.

**Ações online**

Facebook, Instagram, LinkedIn, Skype, e-mail e site.

**Curitiba**  
Fone: 0800 702 6020 / 0800 722 7171  
**Fortaleza**  
Fone: 0800 727 6610 / 0800 724 6699  
**Goiânia**  
Fone: 0800 704 6700 / 0800 722 6633  
**Natal**  
Fone: 0800 730 6620 / 0800 730 6630  
**Porto Alegre**  
Fone: 0800 702 9030 / 0800 722 7733  
**Recife**  
Fone: 0800 701 4010 / 0800 722 7474

**Ribeirão Preto**  
Fone: 0800 724 6680 / 0800 724 6688  
**Rio de Janeiro**  
Fone: 0800 725 6610 / 0800 725 6620  
**Salvador**  
Fone: 0800 704 2410 / 0800 722 6644  
**São Paulo**  
Fone: 0800 725 6633 / 0800 725 6611  
**Uberlândia (Matriz)**  
Fone: 0800 701 2424 / 0800 722 6611  
**Vitória**  
Fone: 0800 722 7756 / 0800 722 7758  
**Vitória da Conquista**  
Fone: 0800 722 6616 / 0800 722 6617

**Site e e-mail**

www.rmp.com.br

matriz@rmp.com.br

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

A principal herança está ligada com a forma de relacionamento com clientes e fornecedores. A pandemia nos mostrou que é possível estar próximo das pessoas através do meio digital, fortalecendo cada dia mais os negócios de nossos parceiros. Aprendemos estar presente em diferentes lugares em um único momento, com grande eficiência e simplicidade

**Razão social**

Girando Comércio de Peças Ltda.

**Data da fundação**

Novembro de 1989.

**Linha de produtos**

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

**Estoque**

Produtos Nacionais e Importados, sempre buscando qualidade e variedade para nossos clientes.

**Filiais e regiões atendidas**

Matriz em Londrina (PR), com filiais em Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Joinville (SC), São Paulo (SP), Campinas (SP), Marília (SP), Contagem (MG), Uberlândia (MG), Salvador (BA), Recife (PE) e Belém (PA). Com atendimento aos respectivos estados.

**Segmentos atendidos**

Linha de veículos leves e utilitários.

**Número de funcionários**

Aproximadamente 600 colaboradores

**Número de representantes**

Não informado.

**Unidades**

**Londrina (PR) - Matriz**  
Fone: (43) 3378-6000  
vendas.londrina@rolemar.com  
**Curitiba (PR)**  
Fone: (41) 3371-9000  
vendas.curitiba@rolemar.com  
**Joinville (SC)**  
Fone: (47) 3802-6000  
vendas.joinville@rolemar.com  
**Porto Alegre (RS)**  
Fone: (51) 3515-6000  
vendas.poa@rolemar.com

**Fornecedores**

Mais de 100 linhas de produtos, com aproximadamente 30 mil peças.

**Cientes ativos**

Não informado.

**Inovações implementadas**

Abertura de novas unidades e a modernização das filiais existentes, ampliando as áreas de trabalho e estocagem, trazendo mais conforto para colaboradores e agilidade nos processos.

**Procedimentos de garantia**

A garantia é 100% informatizada e o cliente pode acompanhar o seu andamento pela internet. Mais de 80% das marcas contam com reposição imediata da peça com defeito.

**Prazos de entrega**

De 2 a 48 horas.

**Índice de entrega**

97%

**Vantagens competitivas**

Um estoque robusto, com grande variedade de produtos e marcas que garantem maior rentabilidade para nossos clientes.

**Serviços oferecidos**

A empresa conta com uma equipe de atendimento capacitada e disponibiliza um catálogo eletrônico completo aos clientes, com estoques regionalizados e agilidade nas entregas, além de procedimentos de garantia eficientes.

**Relacionamento com os clientes**

Com novos canais de comunicação como WhatsApp e Instagram (@rolemaroficial) a Rolemar busca um contato direto com os clientes, de forma mais rápida e eficaz para auxiliar no que precisarem em autopeças.

**Responsabilidade social**

Atualmente a empresa trabalha com projetos locais e nacionais de incentivo à cultura, ao esporte e à educação.

**Ações online**

Os clientes contam com um portal web para a verificação de vencimentos de duplicatas, acompanhar os processos de garantia e entregas.

**Campinas (SP)**  
Fone: (19) 3202-6000  
vendas.campinas@rolemar.com  
**São Paulo (SP)**  
Fone: (11) 3377-6200  
vendas.saopaulo@rolemar.com  
**Marília (SP)**  
Fone: (14) 3311-6000  
vendas.marilia@rolemar.com  
**Contagem (MG)**  
Fone: (31) 3768-6699  
vendas.contagem@rolemar.com

**Uberlândia (MG)**  
Fone: (34) 2101 6300  
vendas.uberlandia@rolemar.com  
**Salvador (BA)**  
Fone: (71) 2101-6000  
vendas.salvador@rolemar.com  
**Belém (PA)**  
Fone: (91) 3205-6000  
vendas.belem@rolemar.com  
**Recife-PE**  
Fone: (81) 4009-6000  
vendas.recife@rolemar.com

**Site**

www.rolemar.com

facebook.com/RolemarDistribuidora

instagram.com/rolemaroficial

**Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?**

A tecnologia sempre esteve presente no segmento, mas com a pandemia percebemos que ela pode auxiliar de muitas outras maneiras do dia a dia das empresas. Reuniões online, vídeo-chamadas, lives, WhatsApp e redes sociais como ferramentas para venda, quase tudo já estava disponível no mercado, mas não era usado de forma tão ampla como nesse período. Muitas delas vieram para ficar, melhorando e dando agilidade às rotinas do setor, desde a forma de trabalho, passando pela comunicação interna e chegando até nossos clientes.



#### Razão social

CAR - Central de Autopeças e Rolamentos Ltda.

#### Data da fundação

Abril de 1969.

#### Linha de produtos

Embreagem, freio, ignição, injeção, motor, rolamento, suspensão, transmissão e acessórios.

#### Filiais e regiões atendidas

Atende todo o Brasil, com 19 unidades.

#### Fornecedores

Mais de 40 fornecedores

#### Clientes ativos

Mais de 12 mil clientes ativos.

#### Segmentos atendidos

Autopeças para veículos leves e utilitários

#### Número de funcionários

São mais de 700 colaboradores.

#### Número de representantes

Mais de 300 representantes e vendedores.

#### Unidades

##### NORDESTE:

João Pessoa - PB (83) 3533-0660  
Recife - PE (81) 2123-6060  
Salvador - BA (71) 3507-6060

##### CENTRO-OESTE:

Campo Grande - MS (67) 2106-6060  
Cuiabá - MT (65) 2123-6160  
Goiânia - GO (62) 4008-6060

#### Site e e-mail

www.roles.com.br | www.facebook.com/rolesautopecas | marketing@roles.com.br

#### 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 1500 pontos de vendas em mais 660 cidades em todo o Brasil.

#### Procedimentos de garantia

De acordo com as normas dos fabricantes.

#### Prazos de entrega

Pronta entrega

#### Vantagens competitivas

Estoques localizados estrategicamente para melhor atender em todo o Brasil. Preços competitivos e política comercial atrativa. Agilidade nas entregas. Atendimento especializado. 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.

#### Responsabilidade social

No âmbito social promove chás beneficentes no Terraço Itália, campanhas de arrecadação de cobertores, agasalhos e alimentos e apoio a instituições sem fins lucrativos. As áreas cultural, artística, esportiva e científica também contam com o investimento do grupo, desde o patrocínio de edições de livros, manutenção de sala da Fundação Getúlio Vargas em São Paulo e Coleta seletiva: o papel que iria para o lixo é transformado em material escolar para os filhos dos funcionários. Também realiza restauro dos Sinos das Igrejas de São Paulo - em 2020 Paróquia contemplada foi a São Cristóvão na Luz.

#### Ações online

Redes Sociais (Facebook, Instagram e LinkedIn), Site e Compre Online

#### SUL:

Curitiba - PR (41) 2103-6060  
Florianópolis - SC (48) 2107-6060  
Maringá - PR (44) 2101-6060  
Porto Alegre - RS (51) 2139-6060

#### SUDESTE:

Bauru SP - (14) 2106-6060  
Belo Horizonte - MG (31) 2126-6060  
Campinas - SP (19) 2101-6060

Rio de Janeiro - RJ (21) 2103-6060

Santos - SP (13) 3469-2011

S. José do Rio Preto - SP (17) 2136-6060

São Paulo - SP (11) 2168-6060

Varginha - MG (35) 2106-6360

Vitória - ES (27) 2104-1060

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

“Além de uma maior visão humana das empresas com destaque para a segurança dos colaboradores e clientes. A pandemia nos exige maior eficiência nos processos e custos, e reforçou a essencialidade do nosso segmento. A grande herança é o equilíbrio dos resultados diante de custos maiores e escassez de mercadorias”

Rogério Giestas (Diretor de Vendas)



#### Razão social

Rolucar distribuidora de auto peças Ltda.

#### Data da fundação

Maior de 1982.

#### Linha de produtos

Linha elétrica, injeção, manutenção preventiva e undercar

#### Estoque

Produtos Nacionais: 70%  
Produtos importados: 30%

#### Fornecedores

60 fornecedores ,os principas ;ao: NGK ,Wega,Delphi,Dayco,Jurid,Gauss,Hella,Z en,Valeo,Multiquality,Contitech,KSPG,T SA,Valvoline,Peak,grupo forcar(DPL,B-auen),Iguaçu,Maxauto,Autostar,Trico,He ngst,VP,Arlington,Pólo-Euro

#### Filiais e regiões atendidas

Somente um ponto de venda, atende São Paulo, Grande São Paulo e algumas cidades do interior.

#### Unidades

##### São Paulo (SP)

Rua Engenheiro José Valter Seng. 62/72

Vila Sônia

CEP 05555-020

Fone: (11) 3555-3222/3749-3222

Fax: (11) 3555-3223

#### Site

www.rolucar.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

A principal Herança que a pandemia nos deixou foi a importância do setor logístico e o bom desempenho dos canais digitais, as feridas são as fragilidades de nossa cadeia de produção.

#### Clientes ativos

1.500

#### Segmentos atendidos

Atende a linha leve completa e somente a linha elétrica pesada

#### Número de funcionários

37

#### Número de representantes

Não tem representantes

#### Inovações implementadas

Atendimento via Whatsapp, com mais eficiência e agilidade.

#### Prazos de entrega

Trabalha com uma equipe de 20 moto-boys. As entregas são feitas num prazo de 2 horas e 48 horas.

#### Procedimentos de garantia

Sob análise, atendendo critérios dos fabricantes.

#### Índice de entrega

96 %

#### Vantagens competitivas

O diferencial é: das principais linhas distribuidoras, a empresa trabalha de A a Z a curva de produtos disponíveis há um acordo firmado de que todo e qualquer lançamento de produtos destes parceiros é faturado imediatamente para a empresa: portanto as novidades estão disponíveis quase que simultaneamente aos lançamentos. A empresa tem ainda uma venda técnica com uma equipe treinada e jovem.

#### Serviços oferecidos

Entregas imediatas, vendedor técnico, facilidade na retirada de produtos, atendimento personalizado.

#### Relacionamento com os clientes

Políticas diferenciadas de preços para cada ramo de atividade (reparador, frotista, varejo) política de vantagens e prioridade nas entregas para clientes mais fiéis.

#### Responsabilidade social

A empresa participa do programa Jovem Aprendiz

#### Ações online

Email marketing de lançamentos de produtos e linhas. Ações por Whatsapp

#### Razão social

CAR - Central de Autopeças e Rolamentos Ltda.

#### Data da fundação

Outubro de 1980.

#### Linha de produtos

Embreamento, freio, ignição, iluminação, injeção, motor, rolamento, suspensão, transmissão e acessórios.

#### Filiais e regiões atendidas

Atende todo o Brasil, com 19 unidades.

#### Fornecedores

Mais de 25 fornecedores das principais marcas do mercado.

#### Clientes ativos

Mais de 5.000

#### Segmentos atendidos

Motopeças

#### Número de funcionários

São mais de 700 colaboradores.

#### Unidades

##### NORDESTE:

João Pessoa - PB (83) 3533-0699  
Recife - PE (81) 2125-9299  
Salvador - BA (71) 3507-9199

##### CENTRO-OESTE:

Campo Grande - MS (67) 2106-6099  
Cuiabá - MT (65) 2123-9099  
Goiânia - GO (62) 4008-6099

#### Site e e-mail

[www.rpr.com.br](http://www.rpr.com.br) | [www.facebook.com/rprmotopecas/](https://www.facebook.com/rprmotopecas/) | [marketing@rpr.com.br](mailto:marketing@rpr.com.br)

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

"Além de uma maior visão humana das empresas com destaque para a segurança dos colaboradores e clientes. A pandemia nos exige maior eficiência nos processos e custos, e reforçou a essencialidade do nosso segmento. A grande herança é o equilíbrio dos resultados diante de custos maiores e escassez de mercadorias"

Rogério Giestas (Diretor de Vendas)

#### Número de representantes

Mais de 100 representantes e vendedores.

#### Inovações implementadas

A RPR completa 40 anos trazendo um portfólio renovado com as melhores marcas de motopeças e atendimento personalizado.

#### Procedimentos de garantia

De acordo com as normas dos fabricantes.

#### Prazos de entrega

Pronta entrega

#### Vantagens competitivas

Estoques localizados estrategicamente para melhor atender em todo o Brasil. Preços competitivos e política comercial atrativa. Agilidade nas entregas. Atendimento especializado. Estrutura sólida. Equipe de vendas altamente qualificada e totalmente informatizada. Tecnologia de ponta. Fácil acessibilidade.

#### SUDESTE:

Bauru - SP (14) 3878-9099  
Belo Horizonte - MG (31) 2103-9099  
Campinas - SP (19) 2102-9099  
Rio de Janeiro - RJ (21) 2157-9080  
Santos - SP (13) 3569-6999  
S. José do Rio Preto - SP (17) 2136-6099  
São Paulo - SP (11) 2106-9099  
Varginha - MG (35) 2106-6399  
Vitória - ES (27) 2104-1099

#### Responsabilidade social

No âmbito social promove chás beneficentes no Terraço Itália, campanhas de arrecadação de cobertores, agasalhos e alimentos e apoio a instituições sem fins lucrativos. As áreas cultural, artística, esportiva e científica também contam com o investimento do grupo, desde o patrocínio de edições de livros, manutenção de sala da Fundação Getúlio Vargas em São Paulo e Coleta seletiva: o papel que iria para o lixo é transformado em material escolar para os filhos dos funcionários. Também realiza restauro dos Sinos das Igrejas de São Paulo - em 2020 Paróquia contemplada foi a São Cristóvão na Luz.

#### Ações online

Redes Sociais (Facebook, Instagram e LinkedIn), Site e Compre Online

#### 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.

#### SUL:

Curitiba - PR (41) 2104-9099  
Florianópolis - SC (48) 2107-9199  
Maringá - PR (44) 2101-6099  
Porto Alegre - RS (51) 2136-9099

#### 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 e 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 Câter, Aerofólio, Defletor de chuva, Spoiler, Farol, Lâmpada, Lanterna, LED, Câmera de Ré, Sensor de Estacionamento, Video Sensor e muito mais.

#### Filiais e regiões atendidas

Território nacional.  
Sama: 24 filiais.  
Laguna: 24 filiais  
Matrix: 17 filiais

#### Fornecedores

180 fornecedores das principais marcas do mercado.

#### Clientes ativos

Mais de 35.000 clientes

#### Unidades

**NORTE**  
Belém - PA (91) 3210-7200  
Manaus - AM (92) 3301-9400

**NORDESTE**  
Fortaleza - CE (85) 3304-0900  
João Pessoa - PB (83) 3048-2800  
Recife - PE (81) 2101-0900  
Salvador - BA (71) 2102-0900  
São Luis - (98) 2106-0900

**CENTRO OESTE**  
Brasília - DF (61) 2104-0900  
Campo Grande - MS (67) 3345-8880  
Cuiabá - MT (65) 3617-7440  
Goiânia - GO (62) 3605-0900

**SUL**  
Curitiba - PR (41) 2101-0900  
Florianópolis - SC (48) 2106-9501  
Londrina - PR (43) 2105-5700  
Porto Alegre - RS (51) 3323-8000

#### Site

[www.distribuidora.com.br](http://www.distribuidora.com.br) | [www.facebook.com/samadistribuidora](https://www.facebook.com/samadistribuidora) | [www.facebook.com/lagunadistribuidora](https://www.facebook.com/lagunadistribuidora) | [www.facebook.com/matrixdistribuidora](https://www.facebook.com/matrixdistribuidora)

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

A grande herança que se tornou para muitos uma lição "de casa", é o negócio virtual; consumidores ausentes do tradicional modelo presencial, comprando via canais digitais; recebendo os mesmos produtos adquiridos outrora, no local escolhido, dentro do mesmo prazo de entrega, ou até melhor.

#### Segmentos atendidos

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

#### Número de funcionários

São mais de 1.400 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 1500 pontos de vendas em mais 660 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 64.000 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

ção 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 Itália, campanhas de arrecadação de cobertores, agasalhos e alimentos e apoio a instituições sem fins lucrativos. As áreas cultural, artística, esportiva e científica também contam com o investimento do grupo, desde o patrocínio de edições de livros, manutenção de sala da Fundação Getúlio Vargas em São Paulo. Coleta seletiva: o papel que iria para o lixo é transformado em material escolar para os filhos dos funcionários. Também realiza restauro dos Sinos das Igrejas de São Paulo - em 2020 Paróquia contemplada foi a São Cristóvão na Luz.

#### Ações online

O sistema WS reúne uma das melhores bases de dados do segmento de autopeças do Brasil, apresentando dados de produtos atualizados, com a eficiência e o dinamismo que o mercado de reposição (equipe de vendas e clientes) necessitam para agilizar o processo de vendas. Além de contar com portfólio completo à disposição dos clientes através do Compre Online.

**SUDESTE**  
Campinas - SP (19) 2101-0900  
Contagem - MG (31) 2101-0900  
Presidente Prudente - SP (18) 2101-0900  
Ribeirão Preto - SP (16) 3965-9999  
Rio de Janeiro - RJ (21) 3385-1200  
São Paulo - SP (11) 3155-5000  
Uberlândia - MG (34) 3292-4000  
Vitória - ES (27) 3434-0900  
Varginha - MG (35) 3068-0900



#### Razão social

SK Automotive Distr. de Autopeças Ltda.

#### Data da fundação

Jan 1993

#### 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), Natal (RN), Osasco (SP), Piracicaba (SP), Porto Alegre (RS), Presidente Prudente (SP), Recife (PE), Ribeirão

#### 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

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), São Luís (MA), São Luís - GM Teresina (PI), Uberlândia (MG), Vila Maria

#### Fornecedores

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

#### Clientes ativos

Aproximadamente 50.000 clientes ativos.

#### Segmentos atendidos

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

#### Número de funcionários

Aproximadamente 1.350.

#### Número de representantes

103

#### 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.

Fortaleza (CE) - (85) 3459-7800  
Fortaleza (CE) - (85) 3459-7851  
Goiânia (GO) - (62) 3604-4555  
João Pessoa (PB) - (83) 3248-8000  
Juiz de Fora (MG) - (32) 3250-9300  
Londrina (PR) - (43) 3305-6700  
Maceió GM - (82) 3211-2900  
Maceió (AL) - (82) 3311-2900  
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

#### Procedimentos de garantia

Conforme normas estabelecidas pelas Indústrias de Autopeças.

#### 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

95%

#### Vantagens competitivas

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

#### Serviços oferecidos

Palestras e treinamentos customizados para clientes, por segmentos de atuação.

#### Relacionamento com os clientes

Programas de capacitação e informações dedicados aos profissionais da reposição: Balconista S/A, Reparador S/A e Moto Mundo S/A.

#### Responsabilidade social

Apoio a comunidades próximas as nossas filiais e entidades sem fins lucrativos.

#### Ações online

Divulgadas periodicamente nos canais de suporte ao mercado de reposição. Balconista S/A, Reparador S/A e Moto Mundo S/A.

Rio de Janeiro (RJ) - (21) 2176-3500  
Rio de Janeiro - PSA (21) 3196-3500  
Rio Preto (SP) - (17) 2137-2999  
Rondonópolis (MT) - (66) 3411-3100  
São Luís - (098) 3276-3500  
São Luís GM - (98) 3276-3500  
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

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Que a reposição automotiva é essencial para o desenvolvimento do nosso País. Mesmo em momentos de grandes adversidades, mantivemos o mercado e a mobilidade garantidos com os melhores produtos e serviços. Devemos olhar para o futuro e suas tendências, porém precisamos estar prontos para o improvável, no contexto onde a volatilidade, incertezas, complexidade e ambiguidade podem transformar tudo muito rapidamente em nosso mercado.



#### Razão social

Scherer S/A Comércio de Autopeças.

#### Data da fundação

10 de dezembro 1963.

#### Linha de produtos

Autopeças linhas leve, pesada e agrícola.

#### Estoque

Cerca de 120.000 itens cadastrados

#### Filiais e regiões atendidas

Paraná: Francisco Beltrão, Toledo, Ponta Grossa e São José dos Pinhais. Santa Catarina: Joaçaba (Matriz), São José, Chapecó, Lages, Joinville, Içara, Concórdia, São Miguel do Oeste, Blumenau, Tubarão, Florianópolis, Itajaí e Rio do Sul. Rio Grande do Sul: Santo Ângelo, Passo Fundo, Caxias do Sul e Santa Maria.

#### Fornecedores

Mais de 400 fornecedores.

#### Clientes ativos

Mais de 30 mil.

#### Segmentos atendidos

Linhas leve, pesada e agrícola.

#### Número de funcionários

Mais de 1.400

#### Número de representantes

0

#### Inovações implementadas

B.I., Sistema de Trade Marketing para

#### Unidades

Joaçaba (SC) - Matriz  
Rua Ernesto De Marco, 150  
Jd Cidade Alta - CEP: 89600-000  
CX POSTAL 52 Fone: (49) 3202-3202  
Chapecó (SC)  
Rua Plínio Arlindo De Nes, 1145D  
Belvedere - CEP: 89810-460  
Fone: (49) 3311-1999 / 3513-1300  
Concordia (SC)  
Rua Tancredo De A. Neves, 6464  
São Cristóvão - CEP: 89700-000  
Fone: (49) 3442-7777  
Florianópolis (SC)  
Rua João Grumiche, 2069  
Roçado - São José  
Fone: (48) 3722-1000  
Criciúma (SC)  
Rua Rodovia SC 445, Km 04, N° 2805  
Três Ribeirões - CEP: 88820-000

#### Site

www.scherer-sa.com.br

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Aceleração do processo de consolidação do mercado de reposição independente e a percepção da necessidade de fortalecimento da indústria nacional de autopeças.

Inteligência de Mercado, Call Center, Logística (lead time do pedido, nível de serviço e entregas, análise de custos logísticos, rastreamento de entregas, monitoramento de frota e ciclo do pedido).

#### Procedimentos de garantia

Intermédio entre fornecedor e cliente final.

#### Prazos de entrega

Mínimo: 1 hora. Máximo: 24 horas.

#### Índice de entrega

100%

#### Vantagens competitivas

Logística de entrega: a Scherer possui três centros de distribuição estrategicamente localizados em Passo Fundo (RS), Joaçaba (SC) e Ponta Grossa (PR) com fácil acesso para as rodovias. Estes diferenciais garantem eficiência e agilidade na reposição de peças nas filiais. Contamos com uma estrutura de 100.000 metros quadrados de área de depósito, 120.000 itens cadastrados e uma frota com mais de 500 veículos destinados exclusivamente para entrega de mercadorias. Garantimos uma entrega ágil e eficaz de peças para o cliente. Atendemos as linhas leve, pesada e agrícola e trabalhamos unicamente com produtos de primeira linha. Somos um distribuidor das principais fabricantes de autopeças do mundo, com alta disponibilidade de estoque e atendimento qualificado. Somos o primeiro distribuidor de autopeças da América Latina a desenvolver um Cen-

tro de Treinamento para o cliente. A evolução tecnológica e a maior inserção de tecnologia embarcada nos veículos leves e pesados são realidade e a Scherer quer preparar seu parceiro para o futuro. Com esse objetivo, foi construído um Centro de Treinamento moderno e com 400m<sup>2</sup> de área, que desenvolve no aluno aspectos teóricos e especialmente práticos. Contamos com mais de 1.400 colaboradores diretos e aproximadamente 300 indiretos. A Scherer está preparada para atender com qualidade a demanda de nossos milhares de clientes.

#### Serviços oferecidos

Oferecemos aos clientes um atendimento técnico diferenciado e qualificado. Com foco nas necessidades do reparador automotivo, buscamos constantemente estratégias para estreitar e melhorar a relação com o aplicador, sempre levando soluções que proporcionem excelentes experiências aos clientes.

#### Relacionamento com os clientes

Desenvolvemos parcerias de valor com excelência nos produtos e serviços, respeitando as pessoas e proporcionando sustentabilidade ao negócio.

#### Responsabilidade social

Não informado.

#### Ações online

Divulgação em mídias sociais (Instagram, Facebook, site).

Caxias do Sul (RS)  
Rua RSC 453, 5046B  
CEP: 95112-360 - Fone: (54) 3534-5000  
Passo Fundo (RS)  
Avenida Perimetral Leste, 2762  
São Luiz Gonzaga - CEP: 99054-080  
Fone: (54) 3210-2222  
Santo Ângelo (RS)  
Rua RS 344, 84200  
Ortis - CEP: 98801-285  
Francisco Beltrão (PR)  
Av Dom Agostinho Sartori, 2637  
São Cristóvão - CEP: 85601-400  
Fone: (46) 3211-7878 / 3055-0051  
Toledo (PR)  
Rua Ernesto Wierer 42  
Jd. Independência - (Próx. ao viaduto BR 467/PR 182)  
CEP: 85906-520 - Fone: (45) 3421.1100

Içara  
Fone: (48) 3443-0444  
Joinville (SC)  
Rua: Doutor João Colin, 1936  
Bairro: América - CEP: 89204-000  
Fone: (47) 2105-1999  
Blumenau (SC)  
Rua Gustavo Zimmermann, 4830  
Itoupava Central - CEP: 89063-001  
Fone: (47) 3328-9000  
Lages (SC)  
Rua Nilo Peçanha, 50  
Coral - CEP: 88508-500  
Fone: (49) 2101-1999  
São Miguel do Oeste (SC)  
Willy Barth, 1850  
São Gotardo - CEP: 89900-000  
Fone: (49) 3631-7100

#### Razão social

Fortbras Autopeças SA.

#### 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

Não informado.

#### Filiais e regiões atendidas

Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ), Uberlândia (MG), Vila Velha (ES).

#### Fornecedores

150 fornecedores.

#### Clientes ativos

Mais de 10.000 clientes.

#### Segmentos atendidos

Linhas leve, utilitários e pesada.

#### Número de funcionários

Não informado.

#### Número de representantes

Não informado.

#### 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)

Fone: (31) 3505-9999

##### Rio de Janeiro (RJ)

Fone: (21) 3199-9900

##### Uberlândia (MG)

Fone: (34) 2101-7700

##### Vila Velha (ES)

Fone: (27) 2104-8600

#### Site

<http://tbrasil.com.br/>

#### Qual é a melhor receita de inovação para o varejo de autopeças?

Questão não respondida.

#### Razão social

Universal Automotive Systems S/A. Univel Indústria Metalúrgica Ltda.

#### Data da fundação

22 de janeiro de 1977.

#### Linha de produtos

**Universal:** maçanetas, fechaduras e ferragens automotivas em geral; Univel: ferragens automotivas com qualidade original; **Micro:** máquinas, motores e suportes do vidro e teclas acionadoras, além de palhetas automotivas, refis, esguichos e limpa para-brisas; **Unick:** tampas automotivas, reservatórios e varetas medidoras; **Amortex:** sistemas de suspensão, direção, transmissão e amortecedores de mola a gás; Uniflex: borrachas automotivas de vedação e guarnição.

#### Estoque

22.000 produtos

#### Fornecedores

248 entre nacionais e internacionais.

#### Filiais e regiões atendidas

Matriz e Centro de Distribuição na região metropolitana de São Paulo; Centro de Distribuição em Goiás; mais fábrica própria, a Univel Indústria Metalúrgica, em Osasco, atuando em todo o território

#### Unidades

##### Osasco (SP) Matriz

Via Anhanguera, km 16,3 Sul  
CEP 06278-000 - Jd Platina  
Fone: (11) 2248-7777 / 2248-7636

##### Osasco (SP) - CD 1

Rua João Furlan, 131  
CEP 06273-072 - Vila Menck

##### Goiânia (GO) - CD 2

Av. Xavier de Almeida, Q. 26,  
Lot. 1, Galp. 3  
CEP 74985-167  
Aparecida de Goiânia

##### Osasco (SP) - Univel Indústria

Av. Lourenço Belloli, 1195  
CEP 06268-110  
Pq. Industrial Mazzei

##### Osasco (SP)

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

##### Contagem (MG)

Rua Oito, 7412  
CEP: 32250-070  
Jd. R.Pedras

##### Cordovil (RJ)

R. Francisco de S. e Melo, 1590  
CEP: 21010-900

##### Porto Alegre (RS)

Av. Willy Eugenio Fleck, 505 - Sala 02  
CEP: 91150-180  
Sarandi

##### Curitiba (PR)

Rod. BR Cento e Dezesseis, 26929  
CEP: 81690-500 -  
Campo de Santana

#### Site

Loja virtual: [www.universalautomotive.com.br](http://www.universalautomotive.com.br)

Compras online: [www.universalautomotive.com.br](http://www.universalautomotive.com.br)

Institucional: [www.universalautomotive.com.br/empresa](http://www.universalautomotive.com.br/empresa)

[lojavirtual@universalautomotive.com.br](mailto:lojavirtual@universalautomotive.com.br)

[sac@universalautomotive.com.br](mailto:sac@universalautomotive.com.br)

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Não Respondida

nacional e exportando para 18 países. Em projeto, está a inauguração de novos CDs nas Regiões Nordeste, Sudeste e Sul.

#### Clientes ativos

24.500

#### Segmentos atendidos

Linhas: leve, pesada, comercial leve ôni-bus, agrícola e algumas montadoras.

#### Número de funcionários

680 funcionários internos e 112 terceirizados.

#### Número de representantes

300 vendedores (entre representantes e CLTs).

#### Inovações implementadas

Mais de 2000 lançamentos de produtos em 2019, com destaque para a linha completa de grampos e outros componentes de fixação da marca Universal e as novas linhas de coxins de câmbio e motor, além de kits diversos da Amortex.

#### Prazos de entrega

Até 48 horas.

#### Procedimentos de garantia

Seis meses a partir da aquisição do produto pelo cliente.

#### Índice de entrega

96,5%

#### Vantagens competitivas

Portfólio completo e atualizado; produtos com alto padrão de qualidade; presença em todos os estados do país e no mercado internacional; material de apoio completo e de referência; equipe comercial preparada e disponível para atendimento.

#### Serviços oferecidos

Venda consultiva, entrega rápida, garantia e assistência técnica, catálogo impresso e digital, e-commerce.

#### Relacionamento com os clientes

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

#### Responsabilidade social

União: projeto formado por funcionários voluntários para ações como visitas a orfanatos e hospitais psiquiátricos, além de campanhas para arrecadação de roupas, brinquedos e alimentos. ações de marketing social e doações para o Hospital Cruz Verde (paralisia cerebral)

#### Ações online

Loja Virtual ([www.universalautomotive.com.br](http://www.universalautomotive.com.br)), atendimento do site via WhatsApp e nas redes sociais (Facebook, Instagram e Youtube) como / grupouniversalautomotive.



#### Razão social

Wurth do Brasil Peças de Fixação Ltda.

#### Data da fundação

08 de dezembro de 1972.

#### Linha de produtos

As atividades da Wurth do Brasil abrangem o comércio de peças de fixação (parafusos, arruelas e outros), produtos químicos, ferramentas manuais, elétricas e pneumáticas, equipamentos de proteção individual, materiais de processamento (discos de corte, flaps, brocas, serras), entre outros.

#### Filiais e regiões atendidas

Matriz: Cotia (SP); filiais Recife (PE), Porto Alegre (RS), Betim (MG), Curitiba (PR). Em 2021 outras filiais estão no planejamento geográfico, aprimorando o atendimento em todo território nacional.

#### Segmentos atendidos

A linha de produtos é organizada em sete mercados específicos: automotivo (linha leve), cargo (pesado/agrícola), metal (transformação e acabamento), manutenção (manutenção industrial), madeira (marcenarias/indústria moveleira), construção civil e revendas (materiais de construção e autopeças).

#### Clientes ativos

Cerca de 120.000

#### 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](http://www.wurth.com.br)

e-mail [sac.sp@wurth.com.br](mailto:sac.sp@wurth.com.br)

#### Qual será a herança que a pandemia deixará para o segmento de distribuição de autopeças?

Não somente para a distribuição de autopeças, mas para todas as empresas, vejo que a pandemia criou uma forma mais eficaz de gerenciamento, acompanhamento de processos e, além disto, uma melhor integração entre as pessoas.

O relacionamento com o cliente, a proximidade com o apoio da tecnologia, antes da pandemia, era uma realidade pouco utilizada pelas empresas...hoje, neste novo cenário, a relação embora digital ganhou vida (além do telefone), gerando oportunidades para todos.

O grande desafio será aprender com este cenário, aprimorar e não deixar com que, a grande riqueza do mercado de autopeças brasileiro que é a próxima relação entre as pessoas, se perca, esfriando os negócios entre as empresas e pessoas.

#### Número de funcionários

1.400

#### 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 personaliza-

do, oferece extensa gama de produtos inovadores e com alta tecnologia. Rede de vendas formada por profissionais treinados e capacitados para oferecerem 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.

## Bem-vindo ao laboratório de inteligência do Aftermarket Automotivo.

O After.Lab é o núcleo de pesquisa e inteligência de mercado do Grupo Novo Meio. A empresa - que há 25 anos lidera estudos de grande relevância no setor - passa a incorporar uma estrutura focada exclusivamente em pesquisas sob medida e consultoria de dados para indústrias, distribuidores, varejos físicos e oficinas.

**Vamos fazer negócios mais inteligentes juntos?**



# A REVOLUÇÃO DA NOVO MEIO

Uma timeline de todas as inovações que a Novo Meio apresentou ao longo do ano de 2020

## Novo Meio Podcasts

Abril

Uma **ampla família** de podcasts com conteúdo exclusivo e inovador



## NVFD Quinzenal

Setembro

A **versão online** da mais consistente publicação do mercado, agora com **periodicidade quinzenal**

## Aftermarket Automotivo

Maio

Nova plataforma de comunicação da Novo Meio que contempla os interesses de informação dos gestores de **todo o trade de negócios do setor.**

O ambiente de **conteúdo audiovisual** do Aftermarket Automotivo

## A.TV

Maio



## Novo Meio Play

Setembro

A divisão de **produção de conteúdo audiovisual** da Novo Meio

## Mais Automotivo

Novembro

A volta da Mais Automotivo. Um conteúdo exclusivo, focado no **aprimoramento e na gestão das oficinas** e dos centros automotivos de todo o país.



Divisão de **pesquisas** que agora assina este Maiores e Melhores e inaugurou os estudos semanais de movimentação de mercado MAPA e ONDA

## MAPA e ONDA

Maio



## Novo Varejo Impresso

2021

A principal publicação impressa do Aftermarket Automotivo de volta aos varejos de autopeças em todo o Brasil com o melhor conteúdo do mercado

# 2021

*já chegou na 2MC*

A 2MC acaba de lançar seu novo catálogo de produtos. São diversos lançamentos, sintonizados com as novas demandas exigidas pela frota circulante no país. Consulte nossa rede distribuidora ou fale com [suporte@2mc.com.br](mailto:suporte@2mc.com.br)

**Consulte o novo catálogo de produtos aqui**



Interessado em distribuir os produtos 2MC na sua região, ligue 11 97959 7709 - 11 5513 0856

**2MC**

Esperar mais de 2021.

Esperar o novo.

Esperar o inédito.

Esperar muito sobre o que só você pode fazer por você mesmo.

**2021. Sua maior esperança é você.**

*novo meio*

The logo consists of the text 'MAIORES & MELHORES' in a bold, white, sans-serif font, with 'em distribuição de autopeças' in a smaller, lighter font below it. The text is enclosed within a white, horizontally-oriented oval shape.

**MAIORES & MELHORES**  
em distribuição de autopeças