

# AUTOMEC

## PESADOS & COMERCIAIS

2ª FEIRA INTERNACIONAL ESPECIALIZADA EM PEÇAS,  
EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS PARA VEÍCULOS PESADOS E COMERCIAIS

**27 DE ABRIL A 1º DE MAIO DE 2010**

**ANHEMBI - SÃO PAULO - SP**

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

Organização e Promoção:



Filial a:



Apoio:



Co-apoio:



sincopEças

Particpe:



## Index

- Executive Summary
- Supports
- General Data
- Exhibitors
- Visitors
- Marketing Campaign
- Spontaneous Media
- Pictures

## Executive Summary

**Automec Heavy and Commercial** is an event held every two years specialized in parts, equipment and services for heavy and commercial vehicles. An opportunity to present the technological advancements to the sector.

The second edition of **Automec Heavy and Commercial** was held from May 27 to April 01, 2010. Its main feature was qualification of the audience and an environment appropriate for business. Over **480 national and international brands**, with presence of over **28 thousand** visitors, in an area of **36 thousand m<sup>2</sup>**.

The next edition, which shall take place from **April 10 to 14, 2012** shall be better! More exhibitors and visitors shall contribute towards development of the heavy and commercial vehicles sector.

## Sectors

- Industry of Automobile Parts for Heavy and Commercial Vehicles
- Maintenance Equipment Industry
- Accessory and Tuning Industry
- Automobile Part Dealers
- Automotive Restoration and Maintenance
- Oil and Derivative Dealers
- Components for Lubrication
- Companies of equipment for loading, handling, and storage terminals
- Logistics and Transportation Companies
- Banks and insurance companies

## Supports

### SUPPORT

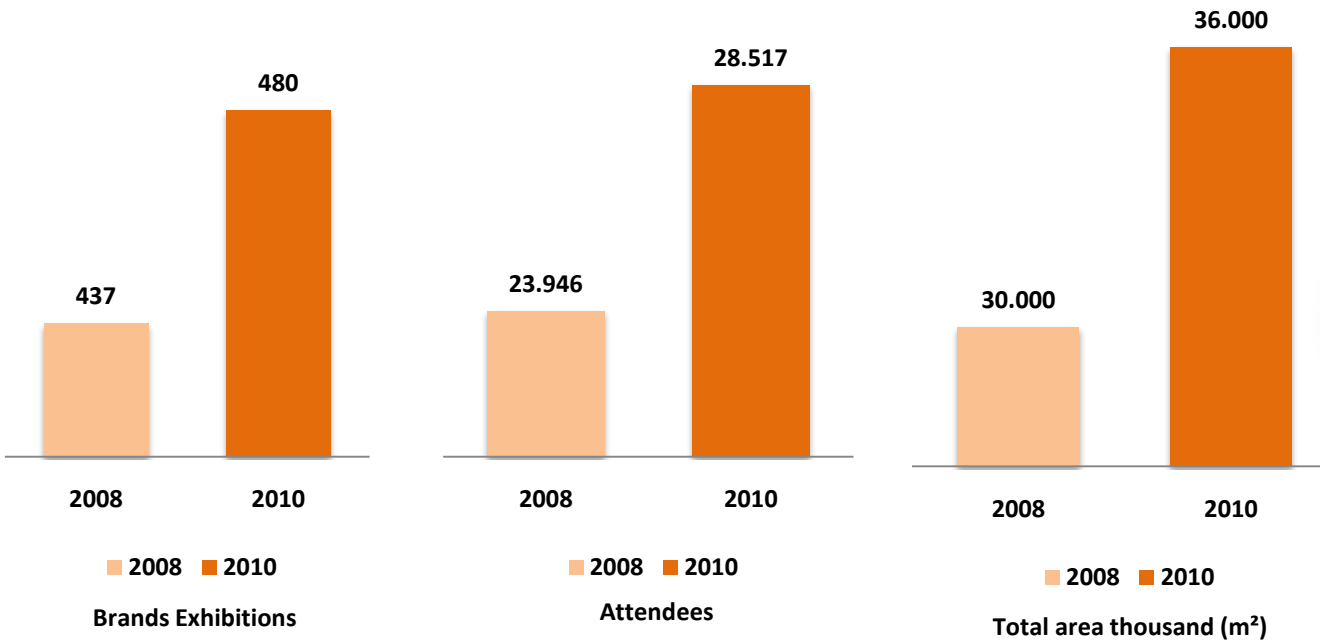


### CO-SUPPORT



## General Data

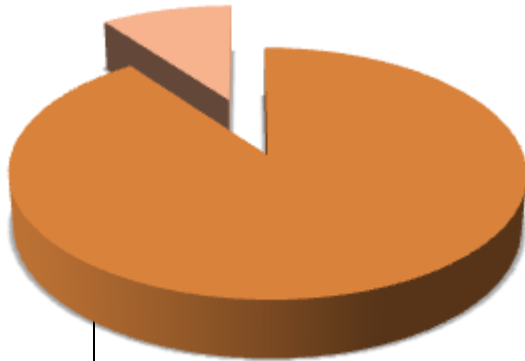
✓ Comparative 2009 and 2010



## Exhibitors

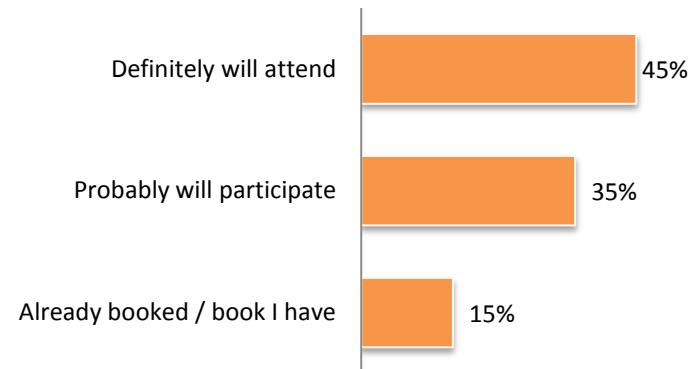
Assessment Outcome\*

### Exhibitors' Satisfaction



**90%** were satisfied with their participation in the event

### Participation in 2012

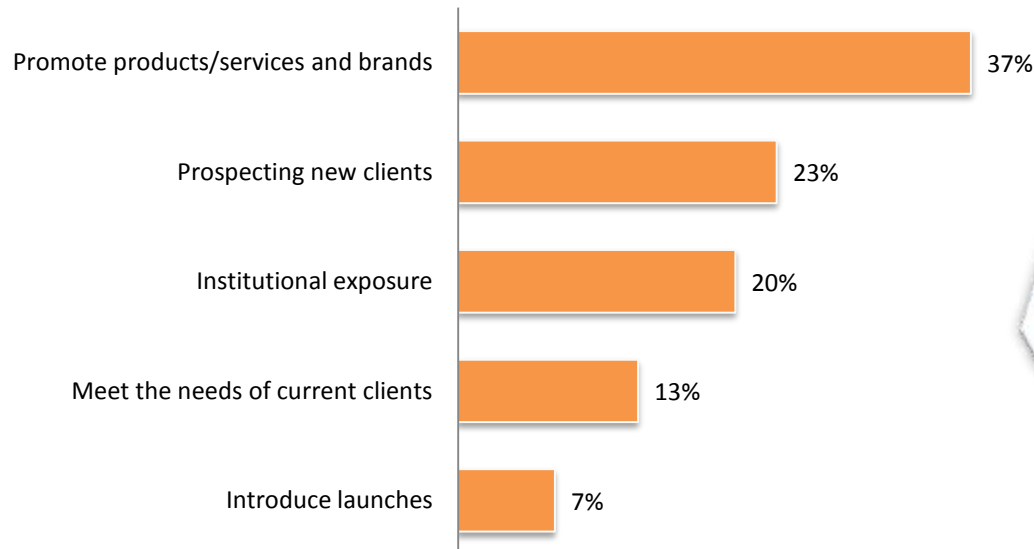


**90%** of exhibitors are satisfied and the to participate in the 2012 Heavy Automec

## Exhibitors

Assessment Outcome\*

### Why to exhibit in the Automec Heavy and Commercial

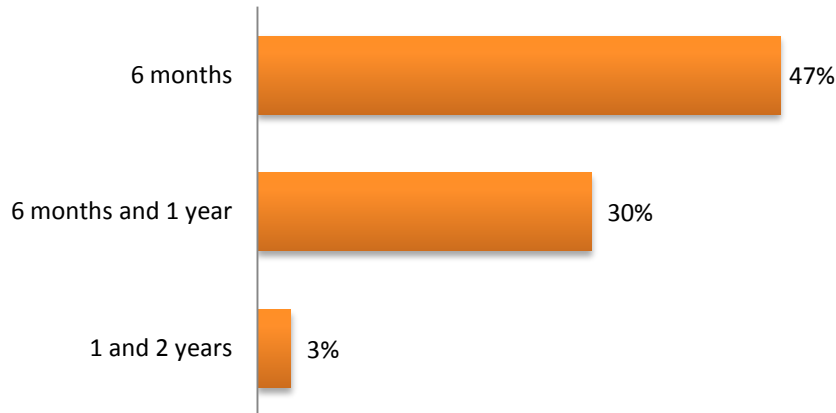


\*Assessment with exhibitors

## Exhibitors

Assessment Outcome\*

### Business deals resulting from participation in Automec Heavy and Commercial



**77% of new business generated will be closed within 12 months**

\*Assessment with exhibitors

## Exhibitors

### ✓ Testimonials



“We were impressed with the movement at our stand, which exceeded the expectations.” - **Jens Burger, manager of MERCEDES-BENZ.**

“This year’s edition was better than the last, in number of exhibitors and the quantity of visitors. It is an event that fills in a so far empty space, which is that of replacement parts for heavy vehicles, and which is consolidated in the national calendar.” -

**Evaldo Valero, executive manager of SCANIA.**



“For the export market, this fair was marvelous, since we registered the visit of many representatives from Mercosul and Europe.” - **Ivan Noda Furuya, Supervisor for Automotive Products of GOODYEAR.**

## Exhibitors

### ✓ Testimonials

"This edition of Automec Heavy & Commercial was the first participation, and exceeded our expectations in terms of visitors and generation of business." - **Marisa Martinez, Marketing manager of ALFATEST.**

"Automec Heavy & Commercial was very productive. The division of AUTOMECC was sensational, because now we have more directed clients. It is possible to focus well on the final client." - **Márcio Jacomussi, product development engineer of ARVINMERITOR.**

"We believe in a 10% billing increase as compared to the previous months, on account of the event. In our area of activity, adding the characteristics of our products, we know of no better marketing tool than AUTOMECC." - **Eduardo Fabris director of AUTIMPEX.**

"Much demand of clients from Latin America, and national contacts. The perspectives for new future business generated by holding the Fair are promising. In this second edition, greater investment in stands and increased participation of large companies of the sector was visible." - **Sabine Bossert, Administration and Marketing supervisor of BORGWARNER.**

"The Fair brought an external public very much above the expected. We received clients from several countries in Latin America, Europe and from more distant countries such as Australia at our stand." - **Antônio Kunz Slaviero, commercial director of CLIMATRUCK SISTEMAS AUTOMOTIVOS.**

"Neste ano demonstramos ainda mais tecnologia e qualidade, pois nosso trabalho de aprimoramento é contínuo." - **Everaldo Sajoro Jr., diretor presidente, da MASTRA ESCAPAMENTOS E CATALISADORES.**

"With this very well segmented event, the company had the opportunity to introduce itself to the national and international heavy market and achieve important results by prospecting new clients." - **Celso Aloísio Cestari, Commercial director of MRS INDÚSTRIA.**

"AUTOMECC this year is very focused on the public interested in auto-parts. We received many visitors from the Country and abroad, which can generate future business." - **Rosemeire Cenci, Schadek Commercial supervisor of METALÚRGICA SCHADEK.**

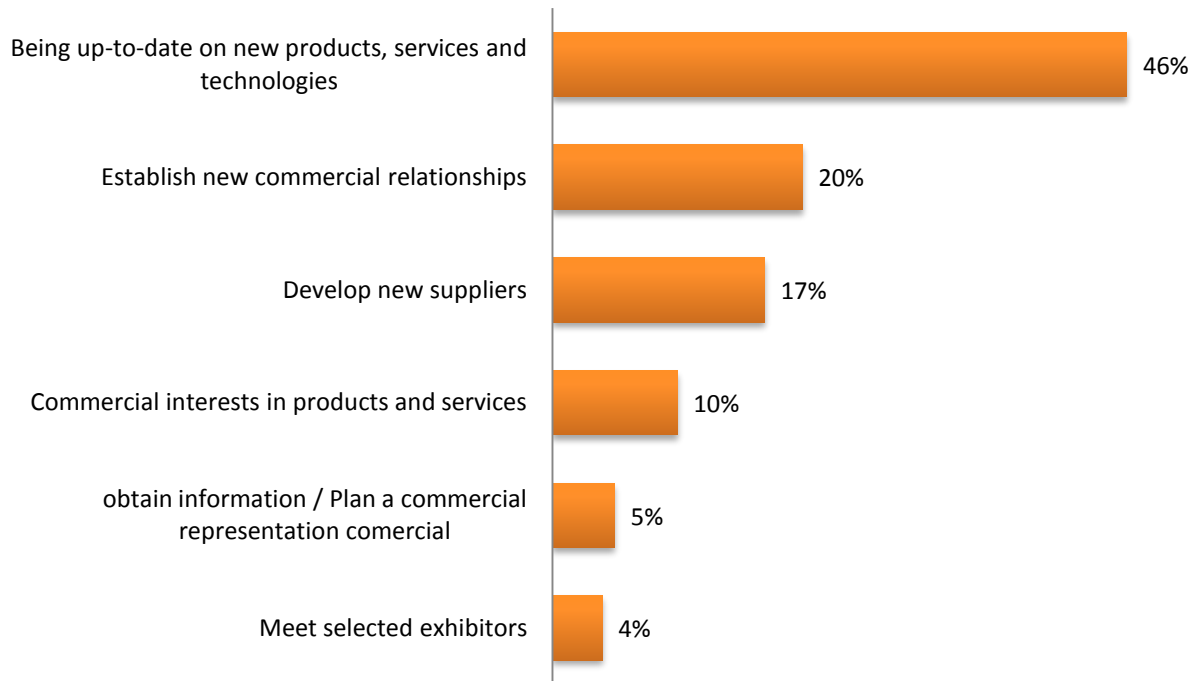
"This is a good size fair, where we must be present, and it is a question of time as to the adhesion of those that are not yet at the Fair." - **José de Oliveira and Silva, Sales Manager of RAYTON INDUSTRIAL.**

"The Fair was excellent this year, with a well selected public. It is the first time we participated, and yes, we will be present at the next edition." - **Cesar Kimio Nagashima, commercial manager of RODAFUSO.**

## Visitor

### Main reasons to visit the Automec Heavy and Commercial

Assessment Outcome\*

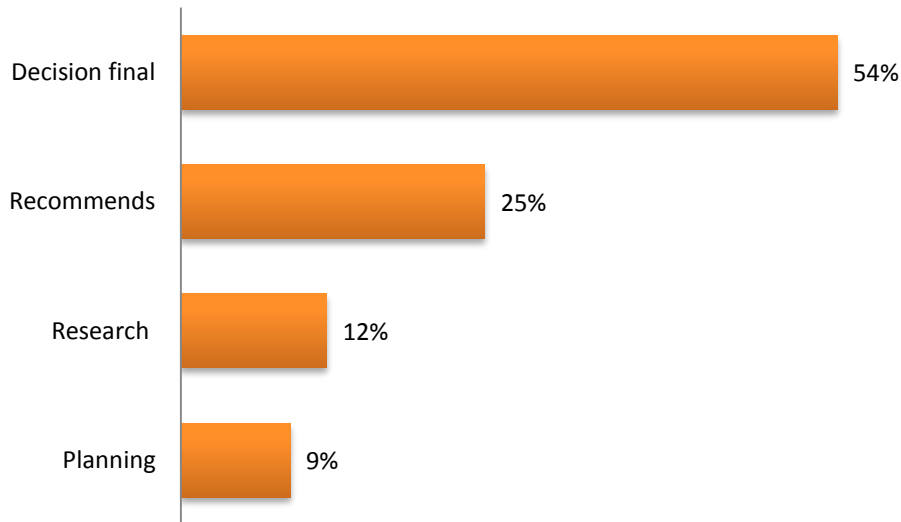


\*Assessment with exhibitors

## Visitor

### ✓ Involvement in the purchase of products and services in the enterprise

Assessment Outcome\*



**54% Visitors are involved in the Final Decision to purchase company**

## Visitor

### ✓ Satisfaction and Profile

Assessment Outcome\*

**94%**

were satisfied or completely satisfied  
with the event

**97%**

will attend the next edition

**54%**

of the visitors are directly involved in the  
purchase process within their companies

**70%**

of the visitors are presidents,  
directors or managers



## Visitor

### ✓ Testimonials

- > In my opinion, it is difficult to include anything that will improve this event, as I believe it s a huge success.
- > It is dynamic and ample, for exposure and visitation.
- > It is an event that gathers more knowledge for us, traders.
- > I am pleased with the exhibiting Company and products.
- > I work with truck sales, and I always find novelties for the sector, in the Fair.
- > **Automec Heavy and Commercial** is a mean to expose the Company and secure many contacts.
- > I congratulate the **Automec Heavy and Commercial** for the promotion of an event as wonderful as this one.
- > I have to praise this major partnership with the segment's companies.
- > An event that displays an array of manufacturers, and where I can solidify partnerships with new vendors.



## Marketing Campaign

### ✓ Printed Media

- **29** industry publications
- **74** advertisements placed
- More than **400 mil** leaflets in key industry publications
- **250 mil** invitations distributed



## Marketing Campaign

✓ Media Partners

BALÇÃO AUTOMOTIVO  
REFERÊNCIA NACIONAL DE ATUALIZAÇÃO SOBRE PEÇAS E SERVIÇOS AUTOMOTIVOS

FUNILARIA  
PINTURA

Revista  
**AgriMotor**  
Sempre com Informação

TRANSVIAS

Revista  
**FROTA & Cia**

NOVO  
**varejo**

mais  
**DIESEL**

**Siderurgia**  
A Revista de Negócios da Aço

Revista  
**O MECÂNICO**

**CORREIO**  
MECÂNICO

GRUPO  
**WebTrucks**

REVISTA  
**Jornauto**

**Truck**  
Motors



EDITORA  
**GLOBO**

Revista  
**NT**  
negociosemtransporte.com.br

**MOTOR**  
SHOW

REVISTA  
**truck & van**

**CAMPINAS**  
OT

**BOLÉIA**

DMA  
Automotive

**TRANSP**DATA

**FOLHA**  
Não dá pra não ler.

**Brasil Peças**  
Lider em Serviços de Assistência ao Cliente

**mais**  
automotive

**webtranspo**  
com.br

**WEB**  
PESADOS  
COM.BR

## Marketing Campaign

### ✓ Websites

**17** electronic banners placed on key industry websites

The screenshot shows the homepage of WebTrucks.com.br. At the top, there is a navigation bar with links for EMPRESA, GUIA DE SERVIÇOS, INFORMAÇÕES ÚTEIS, REVENDADORES, VENDER, and COMPRAR. A large yellow banner features a smiling man and the text "100% DE APROVAÇÃO EM NEGÓCIOS". Below this, there are sections for "ANUNCIE SEU VEÍCULO E SUA EMPRESA" and "A SUA MARCA ESTÁ NA MÍDIA CERTA". The website also includes a search bar, a "Códigos de Anúncio" field, and various filters for vehicle selection.

The banner graphic features the AUTONEC PESADOS & COMERCIAIS logo on the left. On the right, it displays the event dates "27 de ABRIL a 1º de MAIO" and the location "ANHEMBI | SÃO PAULO - SP". The website URL "www.AUTONECPESADOS.com.br" is also present. The background includes stylized gear and truck icons.

## Marketing Campaign

✓ Electronic media

**91** marketing e-mails  
sent to a database of  
**156.000** professionals

**15.132.000** million  
impacts



## Marketing Campaign

### ✓ Additional actions

#### Event Website

- **89,800** unique visitors
- **371,792** page views
- **00:03:09** time on-site

The average time spent viewing the site, **7 minutes**, as well as the number of visitors, makes the **site** an excellent way to promote your brand.



## Press Coverage

**183 journalists** visited the Press Room

- 113 Journalists
- 35 Support professionals
- 22 Media officers
- 13 Photographers

**189 print media** generated through a news story

- 149 Mentions on Websites
- 29 Mentions in Magazines
- 11 Mentions in Newspapers



**5.247.00 impressions**

## Press Coverage

✓ Main communication channels where Automec Heavy and Commercial 2010 was publicized:

Newspaper Oficina Brasil

Magazines Automotive on line

Magazines O Carreteiro

Newspaper Mais Diesel São Paulo

Newspaper Jornauto S. Caetano do Sul

Magazines AutoData

Magazines Transporte Mundial







# 2010

## Spontaneous Media

AUTOMEC ANTÍCIPOS

### A VITRINE DOS PESADOS

As principais empresas de equipamentos, peças e serviços para veículos comerciais estiveram presentes à Automec Pesados 2010

Uma grande vitrine para a exposição de produtos e serviços, a Automec Pesados 20ª Feira Internacional Especializada em Peças, Equipamentos e Serviços para Veículos Pesados recebeu as expectativas de 21.000 pessoas, entre visitantes e compradores, que demonstraram interesse em participar do evento. "Acreditamos que todos saíram contentes", declarou Paulo Roberto Rinaldi, presidente do Sindicato Nacional dos Distribuidores de Autopartes.

A presença chinesa foi marcante: eles chegaram com força, e em grande estilo, e ocuparam grande parte do pavilhão com dezenas de estandes, procurando que vissem para fora. Foram mais de 40 galpões preenchidos. O crescimento de 30% da feira atraiu os expositores. "A segunda edição consolidou o papel da Automec Pesados como relevante

fermento de negócios e referência para o setor, além de confirmar a garantia que temos mantido com a cadeia automec nacional nos últimos 50 anos", afirmou Juan Pablo De Vries, presidente da Reed Exhibitions Alcantara Machado (organizadora do evento).

O crescimento é todo como ouro para todos os segmentos de negócios. Segundo o setor, o faturamento da indústria de autopartes deverá crescer 5,7% em reais, subindo de R\$ 70 bilhões para R\$ 74 bilhões. Essa projeção parte da observação de três segmentos – comércio varejista, imitação e construção civil – e da inflação de grandes obras que estão por vir a partir de eventos como Copa do Mundo e Olimpíadas.

"A produção de caminhões deverá crescer em 19%, este ano e as vendas terão um aumento em 14,1% no período", diz Antonio Carlos Bento, coordenador da CMA (Grupo de Monitoramento Automotivo).

Fonte: Welter News



62 *Expositor* | novembro



#### SERVICO

##### SCANIA

A fabricante sueca trouxe a ampliação do programa "Dois minutos para veículos novos". Trata-se de um serviço de pós-venda prestado aos motoristas dos veículos Scania através de 7,4, em seus veículos até 2007, com a redução do custo de vários peças. Para 2010, ela foi aumentado e melhorado, com a participação das Casas Scania e ofertas especiais. São diversas peças que chegam a até 40% de desconto, incentivando o cliente a procurar as concessionárias da marca e os produtos genéricos.



##### MERCEDES-BENZ

As empresas também trouxeram assistência e substituição dos peças de veículo sempre ao lado da marca. Mercedes destacou um projeto que a fabricante chama de "dois minutos para o cliente". Trata-se da possibilidade de, além de realizar a manutenção geral do motor, como limpeza, controle dos cintos, apertos, regulagens etc., substituir, verificar o propulsor antigo como estava na troca por um novo.



#### CONFIRA OS SERVIÇOS E PRODUTOS QUE AS FABRICANTES APRESENTARAM NA FEIRA

#### PRODUTOS

##### JUST

Suspensão pneumática – O suspensor pneumático é totalmente adaptável aos diversos tipos de semieixelos e caminhões 6x2. Potência e força de potência – A Just agrega dois novos tipos de suspensão à sua linha. A potência chega ao mercado mais leve (1kg) e mais resistente, principalmente em função das modificações de geometria e materiais utilizados, e com custo mais competitivo. Já a justiça da potência também foi redefinidamente, facilitando as operações de montagem, e apresentando menor preço.



##### SUSPENSYS

Reforço do eixo de rodagem – Chegou ao mercado mais oito modelos de reforços. Contou a empresa através a renovação dos eixos de eixo de caminhões de todas as marcas.

Reforço do eixo – Para suportar altas temperaturas e a redução na região de controle entre o eixo e o eixo de roda foi reforçada.



##### MASTER

Sprung Drive 20X2 – Conhecido como curva de fração, o equipamento é oferecido nas opções: comprimento de haste de 80 mm a 340 mm, roscas de entrada M16 e 1,5x3,5" 1017 e 1,4" 911 e 1422, e 1,5" longa 1414; parafusos de montagem M16 x 1,5x5" LNC e vários diâmetros de largura de torção (entre 12,7 mm e 163,5 mm).



##### EATON

Embrague 20 – A empresa apresentou a linha de embrague com diâmetros de 36 a 410 mm. O destaque principal ficou por conta do bloco eletrônico Elocker.



##### SAINT-GOBAIN

Para-choque antibatente – O produto é fabricado com tecnologia semelhante à do vidro traseiro de um automóvel com desmontagem. Não é necessário o uso de ferramentas para as mais diferentes operações em serviços de instalação de vidros de veículos. Está disponível para o eixo anterior.



##### BORGWARNER

Reforço de eixo – A companhia trouxe as novidades para algumas aplicações de caminhões e ônibus, como 3410 (Meru), 3300 V10 (Comercial), 400 (Meru 2,0 CC), 3212 (ônibus Mercedes Benz OF 1620), 420 (Meru) e 5400 (Scania 113) Embrague – As novas 5810 e 5860 atendem à marca Mercedes Benz, pois são aplicadas, respectivamente, no câmbio L 1600 e no ônibus OF-1417.



##### MERCEDES-BENZ

Motor de Tracção – Em parceria com a Arco, a fabricante alemã lançou um equipamento para a diagnóstico genérico dos veículos Mercedes-Benz, voltado para os técnicos.



##### DUROLINE

Sistema de freio – A empresa apresentou um sistema de freio, que por intermédio de um processo de ondul, prova a a formação de colunas com diferentes densidades, gerando um material que, além de absorver a energia resultante das vibrações do sistema de freio, acrescenta propriedades importantes na amortização do eixo. Essa metodologia evita o vibracionismo. Resultado que provoca a total perda de atrito nas rodas de um eixo ou até mesmo do todo o veículo, além de utilizar material reciclado, proveniente de locais suados, na fabricação de novas, sem prejuízo ao produto.



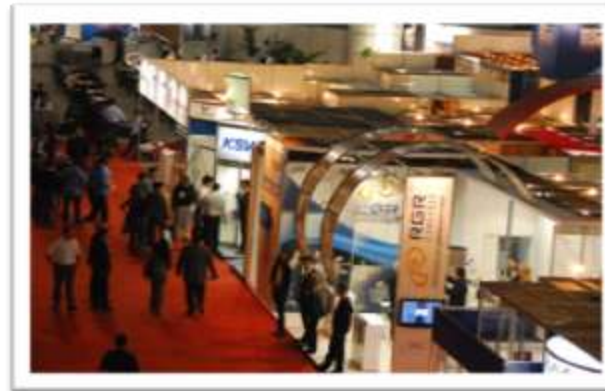
##### ARVINMERITOR

Dois eixos e diferenciais – Entre as principais novidades, estão novos cantos e uma nova família de diferenciais que oferecem melhorias de tração de trator, utilizando solta a lateral. Aberto uma nova linha de aplicações para caminhões, a empresa lançou os eixos do eixo MERITOR com redução no eixo.



Magazines Feiras - Automec Pesados 2010 e Pneushow/Recaufair agitam o mercado com novidades 05-2010

## Photo Gallery



## Photo Gallery



## Photo Gallery



**We look forward to seeing  
you in 2012!**

10 to 14 April 2012

Anhembi – São Paulo/SP – Brazil

Tel.: (11) 3060-4954

E.mail: [feirastecnicas@reedalcantara.com.br](mailto:feirastecnicas@reedalcantara.com.br)

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