

Palavra do Líder

A *ACDelco Hoje* foi criada não apenas para aproximar você de nossa marca, mas também para oferecer informações capazes de orientá-lo no desenvolvimento estratégico de sua empresa. Mais uma vez procuramos atender aos dois objetivos nesta edição. Aqui mesmo na capa, uma matéria sobre o *benchmarking*, atitude moderna e obrigatória na condução de qualquer negócio nos dias de hoje. Leia e aplique os conceitos. Por outro lado, continuamos retratando a evolução da marca ACDelco no mercado de reposição nacional. As melhores baterias do país ganharam aprimoramentos. Gestão e técnica é o que você encontra aqui. Sempre.

José Luis Parisatto
Diretor de operações ACDelco
América do Sul

ÍNDICE

2

Óleos lubrificantes

Linha de fluidos para o motor com novas embalagens e formulações.

5

Baterias

Tecnologia Full Charge traz diferenciais nas baterias ACDelco.

6

Distribuidor

Marcodiesel apostando na parceria com a marca ACDelco.

7

Treinamento

Mais de 500 pessoas marcaram presença na Oficina do Futuro.

8

Global

O processo de desenvolvimento de produtos ACDelco.

ACDelco Hoje

Uma publicação da ACDelco para seus revendedores e clientes no Brasil

O MELHOR DE VOCÊ E DOS OUTROS

Não se trata de cópia nem de imitação. O benchmarking é uma ferramenta estratégica para o crescimento das empresas e de todo o mercado

Cada vez mais disputado, o consumidor não precisa de muito esforço para saber quais são as vantagens oferecidas por empresas concorrentes nos variados segmentos de mercado. O setor varejista de autopeças não escapa dessa regra. Seja qual for a estratégia da concorrência para otimizar seus negócios, tenha certeza de que o consumidor perceberá o avanço – e isso pode determinar sua escolha.

Muitas vezes, o necessário aprimoramento das empresas não é notado ou então ultrapassa a capacidade de empresários presos a antigos paradigmas. Nada impede que eles corram contra o tempo e atentem para o que a concorrência tem feito, com sucesso, na conquista de clientes e, conseqüentemente, de lucro.

Comparação

Comparar os produtos, serviços e as práticas empresariais dos mais fortes concorrentes é a base do *benchmarking*, uma estratégia que tem sido, nos últimos anos, cada vez mais usada por empresas em todos os segmentos de mercado, de multinacionais a pequenos prestadores de serviços. “Trata-se de um processo de pesquisa que permite realizar comparações de práticas de outras empresas para identificar o melhor do melhor e alcançar um nível de superioridade ou vantagem competitiva”, explica Washington Sorio, especialista em recursos humanos.

As empresas de varejo americanas têm procurado em todo o mundo exemplos de iniciativas diferenciadas para fazer crescer seu



Photonica

■ **Benchmarking** significa aprender com os outros

mercado. “Nesse processo, os varejistas têm buscado inspiração na Europa, onde estão os principais casos de inovação do mundo”, comenta Alberto Serrentino, sócio-diretor da Gouvêa de Souza & MD, empresa de consultoria em varejo e distribuição.

Na implementação do *benchmarking* “empresa a empresa”, o especialista em RH ressalta que é necessário analisar fatores importantes da concorrência e levar em consideração que cada empresa tem suas necessidades próprias.

O *benchmarking* não significa uma cópia dos processos que obtiveram êxito na concorrência ou em outros mercados, e sim uma postura de “organização que aprende com os outros”, define Sorio. Seguindo esse conceito, o empresário evita erros e armadilhas e encontra outra maneira de vislumbrar oportunidades e ameaças.

Como classificar os lubrificantes

Os lubrificantes automotivos são classificados por dois critérios: viscosidade e desempenho.

Em relação à viscosidade, a classificação é feita pela Sociedade dos Engenheiros Automotivos. Os óleos que têm a letra W (de 0W a 25W) são ideais para baixas temperaturas. Quando apresentar apenas números (de 20 a 60), sua viscosidade é ideal para temperaturas mais elevadas.

O lubrificante que apresenta a letra W entre dois números (exemplo: 20W50) é um óleo multiviscoso que tem densidade adequada às variações de temperatura, ou seja, é fino no momento da partida do motor e se comporta como um óleo de alta viscosidade em grandes temperaturas de operação.

Já em relação ao desempenho, a avaliação de serviço é feita pelo Instituto Americano de Petróleo. A classificação API define conjuntos de testes em motores-padrão que constituem a definição da qualidade mínima que um óleo deve ter para atender a uma classificação de serviço.

As classificações são simbolizadas pela série S para motores a gasolina, álcool e GNV e pela série C para motores a diesel.

Revista **ACDelco Hoje**
Av. Goiás, 1805, CEP 09551-900
São Caetano do Sul, SP
www.acdelco.com.br
0800-7716176

ÓLEOS LUBRIFICANTES DE CARA NOVA



■ As embalagens dos novos fluidos para motor da ACDelco são diferenciadas e projetadas para atender às exigências e especificações dos motores do mercado automotivo

Os fluidos são produtos químicos que realizam importante papel no bom funcionamento do automóvel. Exercem diferentes funções, desde o controle da temperatura do motor até a transmissão de força para o acionamento dos freios. A ACDelco está trazendo ao mercado sua nova linha de fluidos para motor, agora com novos rótulos e projetada para atender às exigências e especificações dos motores do mercado automotivo. Fazem parte dessa nova linha óleos lubrificantes para motores a gasolina, álcool, gás natural veicular, motores a diesel e turbo diesel; óleos para transmissão automática e direção hidráulica; óleos para motos; óleos para diferencial e engrenagens, além de graxas.

O novo mix de lubrificantes para motores inclui os produtos ACDelco Fórmula SE (SAE 40 SE), ACDelco Fórmula SF (20W40 SF), ACDelco Fórmula Silver (20W50 SJ), ACDelco Fórmula Gold (20W50 SL), ACDelco Fórmula Platinum (20W50 SL Semi-Sintético), ACDelco Fórmula Diamond (5W40 SJ Sintético), ACDelco Truck CF (SAE 30 e SAE 40), ACDelco Truck Silver (15W40 CG), ACDelco Truck Gold (15W40 CI), ACDelco Moto 2 tempos (SAE 30 TC e base sintética), ACDelco Moto 4 tempos SF e SG.

Funções

Substâncias que atuam entre as superfícies em movimento, os lubrificantes formam uma camada semelhante a uma película, que evita ou minimiza o contato entre elas, diminuindo o desgaste do motor, atritos e geração de calor. Formado por um conjunto de óleos básicos refinados, com aditivos de alta performance, o lubrificante tem como principais funções lubrificar e dar maior vida útil ao motor; reduzir o atrito, ou seja, o contato direto entre as partes em movimento; permitir partidas rápidas; dar maior proteção contra ferrugem e corrosão; oferecer limpeza e manutenção do motor; colaborar com o resfriamento do motor; vedar pressões geradas na combustão; absorver choques.

Transmissão automática e direção hidráulica

As transmissões automáticas de carros de passeio e caminhões leves necessitam de lubrificantes com propriedades especiais de viscosimetria, atrito, controle de desgaste e de estabilidade à oxidação. A ACDelco está lançando o ACDelco Dexron III e o ACDelco Transmissão ATF, feitos à base de fórmulas avançadas.

Transmissão manual

Cargas pesadas, variedades de condições de dirigibilidade e tipos de estradas resultam em temperaturas operacionais elevadas nas transmissões manuais. Além disso tudo, necessitam que o óleo lubrificante tenha estabilidade térmica e seja altamente resistente à oxidação e formação de depósitos. O lubrificante ACDelco Transmissão GL-4 (80 WEP) permite estabilidade térmica e atende aos requisitos específicos dos fabricantes e dos usuários finais em relação a uma vida útil maior do óleo e do equipamento, além de reduzir os custos com manutenção.

Desenvolvido especialmente para transmissões Clark e ZF que equipam picapes, o ACDelco Transmissão Platinum (80W90) foi formulado a partir de componentes básicos selecionados e um pacote de aditivos antidesgaste à base de fósforo e zinco. O produto possui alto índice de viscosidade, estabilidade à oxidação e propriedades antiespumantes.

Fluido para diferencial

Os veículos atuais exigem demandas significativas de óleos para engrenagem e, por isso, necessitam de produtos com maior estabilidade térmica, resistência à oxidação e formação de depósitos. Além disso, as engrenagens hipóides dos diferenciais que operam em velocidades elevadas e/ou baixa velocidade e com alto torque pedem um óleo com propriedades eficientes de extrema pressão para proteger



■ Moto 2T Platinum

seus dentes contra desgaste, vibração, ruído, riscamento, entre outros. O ACDelco Diferencial GL-5 (SAE 90EP – GL-5) possibilita estabilidade térmica e mantém as engrenagens sem depósitos nem borra, mesmo quando submetidas a elevadas temperaturas de operação.

Graxas

Existem diversos componentes veiculares que, devido às condições operacionais e técnicas, não podem ser lubrificados diretamente por um óleo. Nesse caso, as graxas são utilizadas para rolamentos dos cubos de roda, juntas homocinéticas, articulações da suspensão e do chassi, cruzetas, feixes de mola e alguns tipos de caixa de direção que exigem um lubrificante com longos períodos sem manutenção nem relubrificação. A linha de graxas ACDelco atende às diversas necessidades de aplicações automotivas, industriais e de uso geral. A graxa de uso geral é feita à base de lítio e contém inibidores de oxidação e corrosão. Pode ser utilizada para lubrificação geral do maquinário agrícola e marítimo.

Produto de última geração, a graxa para cubos de roda contém em sua formulação um pacote de aditivos de extrema pressão. Desenvolvida para atender a múltiplas aplicações, é adequada para uso automotivo em cubos de rodas e chassis. Além disso, ela foi testada e aprovada na lubrificação de cubos de roda de ônibus e caminhões em serviços rodoviários, urbanos e fora de estrada.

Como escolher o mais adequado

O óleo lubrificante é um dos líquidos mais importantes para o bom funcionamento do veículo. Isso porque ele evita o atrito entre as peças que, juntas, compõem o motor. Apenas para citar um exemplo: quando um motor gira a 3 mil rpm, isso significa que o pistão faz, a cada segundo, 50 movimentos de sobe-e-desce dentro do cilindro. Se não houver um lubrifican-

Primeiros socorros em caso de acidentes com lubrificantes

Contato com a pele

- Lavar as regiões afetadas com água e sabão abundantes.

Contato com os olhos

- Manter as pálpebras abertas e lavar os olhos com água limpa em abundância.

Inalação

- Em caso de náuseas ou tonteiças, levar o acidentado aonde haja ar fresco, mantê-lo aquecido e em repouso. Se o efeito persistir, procurar atendimento médico.

Ingestão

- Não provocar vômito;
- Dar um copo de leite (preferencialmente) ou água;
- Se o acidentado estiver desacordado, não lhe dar nada pela boca;
- Encaminhar o acidentado imediatamente ao hospital.

Manuseio

- Usar sapatos e equipamentos adequados quando manusear produtos em tambores, a fim de prevenir acidentes;
- Evitar derrames de produtos;
- Prevenir o contato prolongado e repetitivo de produtos compostos de óleo mineral com a pele, pois eles causam ressecamento – principalmente a temperaturas altas –, irritações e dermatites.

Expediente

Coordenação: Fernanda Poloni

Produção e redação:

Novo Meio Comunicação Empresarial

Jornalismo: Julia Zillig e Tatiana Rosa

Edição: Claudio Milan (MTb 22834)

Editoração: Maria Fernanda Varnum

te entre o pistão e o cilindro (ambos feitos de ligas metálicas), a alta temperatura resultante do atrito fará com que se fundam e o motor, assim, travará, deixando de funcionar.

Antes de mais nada, é preciso saber qual é a quilometragem indicada para a troca total de óleo do carro. Para a maioria dos automóveis de passeio, recomenda-se a troca com 10 mil quilômetros rodados, mas alguns podem chegar a 20 mil quilômetros. Essa informação pode ser facilmente encontrada no manual do proprietário do veículo.

Se o carro for mais velho, recomenda-se diminuir o espaço entre as trocas. Em veículos com dez ou mais anos de uso, por exemplo, o mais indicado é trocar o óleo a cada 5 mil quilômetros. Recomenda-se aproveitar cada troca de óleo para substituir também o filtro.

O nível do óleo deve ser verificado uma vez por semana. Se estiver baixo, basta completar até ficar em uma faixa segura. Mas cuidado com o lubrificante a ser usado. Aproveite a especificação de óleo exigida. Os óleos para carros de passeio movidos a gasolina ou álcool são identificados pela letra S, enquanto os motores a diesel recebem a letra C. A classificação SL é a mais recente. Os óleos enquadrados nela oferecem maior proteção do que os SH ou SG, por exemplo. Um carro mais velho pode tranquilamente usar um óleo de última geração, mas um novo só deve ser abastecido com óleos SE ou SF (de especificação mais antiga) em casos de absoluta emergência – e a substituição por um mais evoluído deve ser feita assim que possível. Isso porque os óleos com classificações antigas não foram preparados para suportar as exigências de temperatura, potência e velocidade de lubrificação dos motores mais recentes.

Temperatura

Atualmente, os óleos lubrificantes para automóveis encontrados no mercado são multiviscosos, ou seja, cumprem suas fun-

ções com a mesma eficiência sob uma ampla faixa de temperatura. Se você ler na embalagem que o óleo é SAE 15W40, por exemplo, isso significará que o produto trabalha bem sob uma determinada faixa de temperatura (no caso, entre 15°C negativos e 40°C positivos). Os números indicados não correspondem necessariamente à temperatura em si, mas a uma tabela técnica da SAE (sigla em inglês da Sociedade de Engenheiros Automotivos, uma das entidades internacionais que determinam normas para as indústrias automobilísticas e de autopeças). O número à esquerda do W (de *winter*, palavra inglesa que significa inverno) indica a temperatura abaixo de zero, e o número à direita, acima de zero. Quanto mais baixo for o número da esquerda e mais alto for o da direita, maior será a faixa de trabalho do óleo.

Muitas vezes, bem intencionados, os frentistas dão orientações errôneas aos motoristas menos informados. Alguns atendentes “testam” a viscosidade com os dedos ou dão um veredicto pela cor (quantas vezes você não ouviu algo como “é melhor trocar porque o óleo está escuro, doutor”). Esse tipo de diagnóstico deve ser recusado e devem ser seguidas as recomendações do manual do proprietário. Se, na hora da troca, o frentista disser que um determinado óleo dura mais do que outro, o cliente deve se limitar a ver se as especificações dos produtos são condizentes com as indicadas pela fábrica. E lembre-se de que o prazo de troca é determinado pelo fabricante do carro e não pelo do óleo.

O nível do óleo deve ser verificado antes de ligar o motor e não no posto de gasolina. Isso porque o motor em funcionamento faz o óleo se espalhar pelos componentes para cumprir sua função de lubrificação. Conseqüentemente, o cárter terá um pouco de óleo a menos e isso será acusado pela vareta. Nesse caso, o frentista sugerirá completar o óleo, às vezes sem necessidade.



■ Truck CF



■ Diferencial GL-5

NOVA TECNOLOGIA NAS BATERIAS ACDELCO



Fotos: Divulgação

■ A nova tecnologia Full Charge permite que a vida útil das baterias AC Delco supere em até 58% a média apresentada pelo mercado

A AC Delco traz ao mercado novidades em sua linha de baterias. Os modelos Red (18 meses de garantia) e Gold (24 meses de garantia) trazem a nova tecnologia Full Charge. Essa tecnologia permite que a vida útil das baterias AC Delco superem em até 58% a média apresentada pelo mercado, além de proporcionar uma eficiência 48% maior no período inicial de recarga.

Desenvolvida após a realização de pesquisas no Brasil e no exterior, essa nova tecnologia é adicionada aos componentes das baterias durante o processo de fabricação. As baterias com essa tecnologia serão identificadas através de um selo aplicado ao lado do *charge eye*.

Benefícios

Para o consumidor, as vantagens são inúmeras: maior durabilidade, maior energia e recuperação mais rápida depois das partidas, diminuição do risco de falhas na carga, respostas eficazes na utilização dos equipamentos eletrônicos do veículo e menor risco de descarga.

Outra novidade é o modelo White (12 meses de garantia) que, a partir de setembro, apresenta uma tampa com novo visual. A bateria White é livre de manutenção e conta com a tecnologia cálcio prata, também existente nos modelos Red e Gold.

Toda a linha de baterias AC Delco é desenvolvida com a mais alta tecnologia, e somente a AC Delco conta com um leque de produtos adequado a todo perfil de cliente, além de ter a maior garantia do mercado.

Cuidados com as baterias

- Para evitar a oxidação dos pólos, as baterias devem ser estocadas em um local isento de umidade e não podem ficar expostas às mudanças climáticas;
- As primeiras baterias a serem recebidas devem ser as primeiras a serem vendidas, pois perdem a carga depois de um período prolongado sem utilização;
- Nunca feche o curto-circuito entre os pólos da bateria, pois esse procedimento é extremamente prejudicial ao equipamento. Se efetuado no veículo, pode comprometer a integridade do sistema eletrônico.



■ Selo das baterias AC Delco que identifica a nova tecnologia Full Charge

Montagem da bateria

- Desconecte o cabo negativo;
- Não bata as baterias e evite incliná-las mais do que 45°;
- Remova a corrosão dos terminais, das bandejas, dos retentores e dos suportes antes de instalar outras baterias;
- Instale a bateria nivelada e aperte as conexões, sempre o cabo negativo por último.

NOVOS MERCADOS

■ A Marcodiesel
leva os produtos
ACDelco para
a Região Norte
do país



Conceituada distribuidora de autopeças da Região Norte, a Marcodiesel está no mercado há 35 anos, e desde o ano passado comercializa os produtos da ACDelco. Sediada em Manaus, Amazonas, o grupo aposta na confiabilidade da marca, pretende ampliar seus negócios e tomar a ACDelco conhecida em estados como Amazonas, Roraima e Rondônia, locais onde a Marcodiesel tem forte atuação. Para falar sobre esse trabalho, Waldemar Cogo, diretor comercial do grupo, concedeu entrevista para a *ACDelco Hoje*:

ACDelco Hoje – Há quanto tempo a Marcodiesel está no mercado de autopeças?

Waldemar Cogo – A Marcodiesel trabalha com a distribuição de autopeças há 35 anos, tendo seu trabalho focado na Região Norte do país, especificamente para os mercados do Amazonas – onde a empresa tem sua sede e mais quatro filiais, Roraima e Rondônia.

ACDelco Hoje – Quais produtos da ACDelco a Marcodiesel distribui? Há quanto tempo? Por que a empresa resolveu investir na parceria de negócios com a ACDelco?

Cogo – Há um ano, estamos trabalhando com a distribuição dos produtos da ACDelco. Começamos com baterias e hoje já temos um mix, que inclui desde componentes para os sistemas de freios e correias até velas e cabos de ignição. Decidimos buscar essa parceria com a ACDelco porque acreditamos no prestí-

gio da marca e enxergamos um grande potencial de desenvolvimento de seus produtos no Brasil. Além disso, nós queremos fortalecer a ACDelco na Região Norte do país, o que irá possibilitar também uma ampliação de mercado para a Marcodiesel.

ACDelco Hoje – Como é o relacionamento entre a Marcodiesel e a ACDelco?

Cogo – Nosso relacionamento com a ACDelco é excelente. Trabalhamos em sistema de cooperação e parceria, e as equipes da empresa estão sempre disponíveis para atender a nossas solicitações e desenvolver, com a Marcodiesel, um trabalho de qualidade.

ACDelco Hoje – A Marcodiesel realiza campanhas promocionais para comercializar e fortalecer os produtos ACDelco no mercado?

Cogo – Nós estamos realizando semanalmente promoções de vendas para evidenciar a marca ACDelco em nossa empresa e no mercado local. Contamos com a atuação de nossa equipe de vendas, que trabalha fortemente para buscar novos horizontes e conquistar oportunidades para os produtos ACDelco na Região Norte.

ACDelco Hoje – A venda dos produtos da ACDelco representa que porcentagem no faturamento da Marcodiesel?

Cogo – Apesar do pouco tempo em que trabalhamos com os produtos da ACDelco, o volume de vendas dos produtos da marca já representa 10% de nosso faturamento, o que é considerado positivo e significativo.

ACDelco Hoje – Quais são os próximos planos da Marcodiesel em relação à parceria com a ACDelco?

Cogo – A intenção é ir aumentando gradativamente nosso leque de produtos da ACDelco que disponibilizamos ao mercado. Além disso, pretendemos continuar focando nossos esforços no sentido de fortalecer a presença dos produtos da ACDelco no ambiente onde a Marcodiesel atua.

SEU PARCEIRO NA GESTÃO DO NEGÓCIO



Divulgação

■ Mais de 500 profissionais participaram dos módulos do Programa Oficina do Futuro oferecidos em julho em Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Rio de Janeiro (RJ) e São Paulo (SP)

As palestras do programa ACDelco continuam sendo um grande sucesso de público, com conteúdos de alto interesse para os empresários e gestores de empresas do mercado de reposição de autopeças. Em julho, foram realizadas seis palestras, distribuídas nas cidades de São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Porto Alegre (RS) e Curitiba (PR), com participação de mais de 500 pessoas. Além dos temas sobre administração de oficinas, um dos destaques dos encontros é a apresentação das linhas de produtos ACDelco com peças para todas as marcas e modelos de veículos e cobertura de mais de 90% da frota brasileira.

Para Alberto Roni Sollinger, da Mecânica Solimar, de Nova Petrópolis (RJ), as palestras foram ótimas e muito produtivas. “O tema é muito atual e serve principalmente para os empresários, que podem repassar aos funcionários, aplicando na empresa”, comenta Sollinger.

O proprietário da Ishi Ar-Condicionado, Mauro Ishiguro, já havia participado do módulo 1 do Programa Oficina do Futuro, realizado no ano passado, e ficou impressionado com a nova abordagem apresentada no módulo Oficina do Futuro 2. “Fui ao programa com uma impressão semelhante à da palestra anterior, mas realmente essa nova fase superou minhas expectativas, pela descrição técnica e admi-

nistrativa, que tem muito a ver com a qualidade do empresário”, sugere Ishiguro.

Embora dirigida aos proprietários de oficinas mecânicas e centros automotivos, o conteúdo apresentado pelo Oficina do Futuro tem agradado as empresas do comércio de autopeças, os varejistas e distribuidores.

Silvana Massoni, da Comércio de Autopeças – Corape, foi um dos presentes na palestra de Porto Alegre; ela gostou bastante e pretende repassar as informações obtidas no Oficina do Futuro para outras autopeças e oficinas da região. “Foi uma palestra bastante produtiva, com uma visão moderna e bem atualizada dentro das condutas de mercado. Ela mostra a cultura que o empresário deve ter para sobreviver no mercado atual.”

Nelson Becker estava duplamente feliz, pois esteve na palestra do Oficina do Futuro em Curitiba (PR) e ainda participou do espaço Vip ACDelco no Autódromo de Curitiba, durante a oitava etapa da Stock Car V8. “Durante a semana, pude conhecer um pouco do trabalho que a ACDelco faz para os mecânicos e, no fim da semana, ainda assisti à corrida de perto, visitei o box e até conversei com o piloto da equipe, Cacá Bueno. Fui muito bem atendido. Não podia esperar outra coisa de um evento organizado pela ACDelco.”

Próximas Oficinas do Futuro

Setembro de 2004

28/9 – Joinville (SC)

30/9 – Maringá (PR)

Outubro de 2004

15/10 – Brasília (DF)

16/10 – Brasília (DF)

21/10 – Belo Horizonte (MG)

A Central de Atendimento ao Cliente ACDelco atende pelo DDG 0800-7716176 e, além das inscrições para as palestras Oficina do Futuro, está apta a oferecer suporte técnico sobre as linhas de produtos.

DESENVOLVIMENTO DE PRODUTO

O desenvolvimento de produto é um processo que consiste em escolher uma idéia ou um item baseado nas necessidades do mercado e transformá-lo em um produto vendável. Nessa fase do negócio, é preciso considerar alguns requisitos do produto, design, fabricação e a forma sobre como mostrar isso para o consumidor – não deixando de considerar o preço, o posicionamento, as promoções e a distribuição.

A ACDelco não é diferente em sua atuação quando trabalha no desenvolvimento de um novo produto ou em expansões de linhas ao redor do mundo. O fato de possuir uma marca global proporciona à ACDelco muitas oportunidades para adotar as melhores práticas relacionadas a compras, planejamento, prospecção e marketing quando desenvolve produtos para países ou mercados.

O processo-padrão de desenvolvimento de produtos utilizado pela ACDelco contém 12 passos que realçam a velocidade e o índice de sucesso alcançado por uma equipe e pelo coordenador global de produtos (Global Product Coordinator – GPC, em inglês) na expansão das 16 principais linhas oferecidas. A ACDelco foi bem-sucedida nesse sentido, com os 16 últimos lançamentos em cada mercado específico, nos últimos três anos. Cada GPC é um especialista global em sua linha de produto e um canal entre todos os níveis de gerenciamento dentro da ACDelco.

O GPC lidera um time de representantes em cada mercado principal e mantém contato com os gerentes regionais de desenvolvimento da ACDelco e suas equipes, canalizando informações para:

- Fornecer estratégias de marketing e orientações técnicas para os gerentes regionais de produtos e engenheiros;

- Prover orientações de marketing e fornecimento participando das atividades de compra e seleção de fornecedores;

- Cultivar oportunidades tais como custos baixos e estoques com baixas quantidades;

- Acelerar o processo de desenvolvimento, compartilhando as melhores práticas;

- Trabalhar no reforço da marca ACDelco em embalagens e campanhas publicitárias;

- Compartilhar idéias promocionais.

Os times de desenvolvimento global de produto também trabalham juntos para trazer dados competitivos do mercado para análise de:

- Posicionamento de nossas linhas de produtos em relação às referências cruzadas de mercado sobre aplicação, cobertura de mercado e fixação de preços;

- Identificação do mercado para veicular o produto;

- Detecção de oportunidades de crescimento dentro do mercado competitivo e quantificação da oportunidade;

- Identificação dos segmentos de mercado;

- União das forças entre mercado e produto;

- Apontamento e documentação das melhores práticas de vendas;

- Identificação das taxas de retenção da empresa e reavaliação estratégias para suportar a tomada de decisão global;

- Detecção da elasticidade dos preços de mercado;

- Realização de uma análise das forças, fraquezas, oportunidades e ameaças.

Esse processo permite que os produtos sejam desenvolvidos de forma consistente em todo o mundo, ao se identificar com as necessidades de cada mercado e com as oportunidades. O resultado é o fornecimento de qualidade superior que eleva o nível dos produtos, dando competitividade para sua comercialização em todos os mercados.

■ **O fato de possuir uma marca global proporciona à ACDelco muitas oportunidades quando desenvolve produtos para países ou mercados**



Photónica