



CORGRID · SMART IOT SOLUTION SMART PARTNER PROGRAM

X5 COMPANY: X5 COMO POTENCIAL PARCEIRA DE CANAL DO
CORGRID

Matheus Moretti

Head de Business Development LatAm

JULHO 2026

Prezado Sr. Odenir Loewe, espero que esteja bem.

A Corvalent preparou este material introdutório para apresentar uma oportunidade estratégica de parceria entre a **X5 Company**, X5 Comércio de Produtos Aeronáuticos e Industriais Ltda, com sede em São José dos Campos/SP e centros de distribuição em São Paulo, Manaus, Araquari/Joinville, Duque de Caxias e Miami, e o **CorGrid**, nossa plataforma de software IoT industrial. Com base no posicionamento da X5 como distribuidora especializada em produtos químicos aeronáuticos e industriais, sua presença em centros de distribuição estratégicos e sua relação recorrente com compradores de segmentos críticos, entendemos que existe uma sinergia natural para um modelo de canal, distribuição ou revenda consultiva.

A proposta deste teaser é demonstrar como a X5 pode ampliar sua oferta ao mercado, complementando o fornecimento de consumíveis e materiais especializados com uma solução tecnológica de monitoramento, rastreabilidade e inteligência operacional. Gostaríamos de convidá-los para uma conversa de Discovery & Technical Alignment, com o objetivo de avaliar o desenho de parceria mais adequado, mapear segmentos prioritários e definir uma abordagem inicial de mercado.

Entendemos que uma parceria bem-sucedida depende de alinhamento estratégico desde a primeira conversa. Por isso, este material foi estruturado para apresentar, de forma consultiva, o contexto de atuação da X5, o posicionamento do CorGrid como plataforma de IoT industrial, os casos de uso com maior aderência ao perfil de clientes já atendidos pela X5 e os próximos passos recomendados para avançarmos juntos. Ao longo de todo o documento, preservamos a confidencialidade de nomes específicos de clientes e evitamos antecipar estruturas comerciais, percentuais de ganho ou modelos de parceria que ainda não tenham sido validados em conjunto, pontos que são naturalmente endereçados na etapa de Discovery.

Atenciosamente,

Matheus Moretti

Head de Business Development LatAm

CORVALENT

AX5 Company construiu uma posição diferenciada no mercado brasileiro ao se especializar no fornecimento e distribuição de produtos químicos para a aviação, ampliando sua atuação para segmentos industriais, marítimos, automotivos, elétricos e eletrônicos. Sua relevância é reforçada pela distribuição oficial e exclusiva da AeroShell no Brasil, pela presença em polos logísticos relevantes e por certificações que demonstram aderência a padrões rigorosos de qualidade, rastreabilidade e compliance.

O perfil comercial da X5 é particularmente compatível com uma parceria CorGrid porque sua base de clientes já opera em ambientes onde disponibilidade, controle de processos, conformidade técnica e resposta rápida são fatores críticos. A lógica de atendimento AOG, por exemplo, evidencia uma cultura de urgência operacional e suporte a ativos críticos, muito próxima das dores que soluções IoT resolvem por meio de monitoramento em tempo real, alertas inteligentes e gestão preventiva de riscos.

Além disso, a X5 já trabalha com um modelo de venda recorrente e especializada. Isso cria uma ponte natural para ofertas de tecnologia como serviço, nas quais a relação comercial deixa de ser apenas transacional e passa a incorporar

acompanhamento contínuo, geração de dados e diferenciação técnica para os mesmos clientes industriais que a X5 já atende.

Como referência adicional de abordagem comercial, o briefing complementar recomenda tratar perfis de clientes finais em vez de nomes específicos, especialmente em segmentos como MRO aeronáutico, plantas industriais, estaleiros, operações marítimas e clientes offshore. Essa orientação preserva confidencialidade enquanto permite demonstrar claramente o potencial de expansão da oferta CorGrid dentro da base de relacionamento da X5.

Vale destacar que a força comercial da X5 não está apenas no portfólio de produtos, mas também na consistência do relacionamento técnico com seus clientes: equipes que compram consumíveis críticos para operações aeronáuticas, industriais e marítimas tendem a valorizar fornecedores capazes de antecipar problemas, reduzir tempo de resposta e comprovar conformidade documental. Esses são exatamente os atributos que uma camada de monitoramento IoT, como o CorGrid, reforça de forma tangível, sem exigir que a X5 deixe de ser reconhecida por sua especialização atual em produtos químicos aeronáuticos e industriais.

5

Centros de distribuição: São Paulo, Manaus, Araquari/Joinville, Duque de Caxias e Miami

6

Segmentos atendidos: aviação, industrial, marítimo, automotivo, elétrico e eletrônico

1ª

Distribuidora oficial e exclusiva da AeroShell no Brasil

PERFIS DE CLIENTES FINAIS (SEM NOMES ESPECÍFICOS)

MRO Aeronáutico

Plantas Industriais

Estaleiros

Operações Marítimas

Clientes Offshore

Seção 3: Apresentação da Corvalent

04

A Corvalent é uma empresa americana de tecnologia com 32 anos de experiência e presença internacional, especializada no desenvolvimento e integração de soluções de ponta em IoT, AIoT (Inteligência Artificial das Coisas) e

Edge Computing. Nosso diferencial reside na capacidade de integrar hardware e software (TaaS) para criar ecossistemas inteligentes que resolvem desafios complexos de automação, monitoramento e gestão de dados em tempo real.

Seção 4: Sobre a Plataforma CorGrid

O CorGrid é a plataforma central de IoT da Corvalent, concebida de forma modular, escalável e orientada a dados, atuando como o cérebro das nossas Smart Solutions. A plataforma permite o monitoramento em tempo real de milhares de sensores, ativos e operações distribuídas, viabilizando automações inteligentes baseadas em regras avançadas e modelos de Inteligência Artificial, além de dashboards customizáveis orientados a KPIs de negócio.

Nossa atuação é estruturada por especialização vertical, abrangendo Smart Machines, Smart Process, Smart Building, Smart Energy, Smart Cities e Projetos Especiais, o que garante aderência operacional, profundidade técnica e geração de valor mensurável em cada contexto de aplicação. Com arquitetura flexível e agnóstica, suportando

modelos TaaS, SaaS, On-Premises ou Híbridos, o CorGrid integra-se a sistemas legados e ecossistemas existentes, oferecendo uma base tecnológica robusta para transformação digital, previsibilidade operacional, governança de dados e escalabilidade.

Para uma parceira de canal como a X5, essa flexibilidade é particularmente relevante: cada cliente final pode ser atendido com o modelo comercial e técnico mais adequado ao seu grau de maturidade digital, sem exigir grandes investimentos iniciais em infraestrutura própria. Isso reduz a barreira de entrada para a conversa comercial e permite que a oferta evolua de um piloto pontual para uma implantação mais ampla, à medida que o valor gerado é validado junto ao cliente.

32

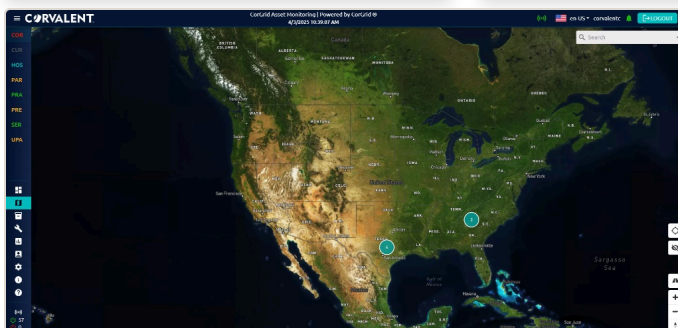
Anos de experiência em IoT, AIoT e Edge Computing

6

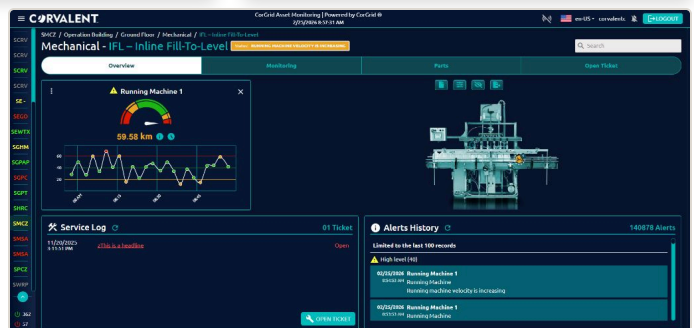
Verticais: Machines, Process, Building, Energy, Cities, Especiais

4

Modelos: SaaS, TaaS, On-Premises ou Híbrido



CorGrid® Asset Monitoring: visão geográfica de ativos monitorados em tempo real



CorGrid®: dashboard de monitoramento de equipamento com histórico e alertas

Abaixo estão os casos de uso sugeridos para transformar a proposta em uma conversa prática, conectada ao contexto da X5. Os indicadores são apresentados como dimensões de acompanhamento, sem compromissos quantitativos fechados nesta etapa. A priorização dos casos de uso também segue a lógica apontada por McKinsey e Deloitte: começar por aplicações claras, conectadas ao negócio, com dados confiáveis e governança operacional para viabilizar escala futura.

01 MONITORAMENTO E RASTREABILIDADE OPERACIONAL

Visibilidade contínua de ativos, materiais e condições operacionais em centros de distribuição e clientes finais, apoiando a cultura de resposta rápida já presente no atendimento AOG da X5.

02 MANUTENÇÃO PREDITIVA E PREVENTIVA

Aplicação de sensores e analytics para antecipar falhas em equipamentos críticos, reduzindo paradas não planejadas em ambientes industriais, marítimos e aeronáuticos atendidos pela X5.

03 LOGÍSTICA E ARMAZENAGEM INTELIGENTE


Monitoramento de condições ambientais e de estoque em centros de distribuição (São Paulo, Manaus, Araquari/Joinville, Duque de Caxias e Miami), com alertas inteligentes de criticidade.

04 OPERAÇÕES CRÍTICAS OFFSHORE E MARÍTIMAS

Referência a cenário de cliente no setor de navios de prospecção petrolífera, com potencial de aplicação em rastreamento, disponibilidade de ativos e gestão preventiva de riscos.

Seção 6: Tecnologias-Chave para Sustentabilidade e Eficiência

06

-  **Sensores Ambientais e de Condição:**
Permitem levar ao cliente final visibilidade contínua de temperatura, umidade, vibração, energia e presença em áreas críticas.
-  **Gateways Industriais e Edge Computing:**
Viabilizam integração de sensores e equipamentos em ambientes onde conectividade, segurança e baixa latência são essenciais.
-  **Dashboards Customizados por Cliente:**
Transformam dados operacionais em painéis executivos e técnicos, com leitura simples para manutenção, operação e gestão.
-  **Alertas Inteligentes e Regras de Automação:**
Ajudam clientes a sair da reação tardia para uma gestão preventiva, com notificações baseadas em limites, padrões e criticidade.
-  **Integração com Sistemas Existentes:**
Permite que a solução seja conectada a ERPs, sistemas de manutenção, bases de estoque ou ferramentas já usadas pelo cliente.
-  **Modelos SaaS, TaaS, On-Premises ou Híbridos:**
Oferecem flexibilidade comercial e técnica para diferentes maturidades digitais e exigências de segurança dos clientes da X5.

VERTICAIS CORGRID:

Smart Machines, Smart Process, Smart Building, Smart Energy, Smart Cities, Projetos Especiais

Nova Fonte de Receita Recorrente

A X5 pode adicionar ao portfólio uma oferta tecnológica complementar, com potencial de continuidade após a venda inicial.

Expansão do Valor por Cliente

A mesma base que compra produtos especializados pode receber soluções de monitoramento, dados e automação.

Diferenciação Competitiva

A X5 deixa de se posicionar apenas como distribuidora e passa a atuar como parceira de inteligência operacional.

Redução do Custo Comercial de Entrada

A relação existente com compradores industriais pode acelerar conversas de tecnologia em contas já conhecidas.

Aderência a Mercados Críticos

Aviação, MRO, industrial, marítimo e eletrônico possuem dores claras de rastreabilidade, segurança e disponibilidade.

Governança de Parceria

O modelo pode ser estruturado com playbooks, treinamento, suporte técnico Corvalent e etapas comerciais bem definidas.



Manutenção preventiva e lubrificação de componentes críticos: precisão técnica essencial nos segmentos atendidos pela X5

As referências abaixo foram utilizadas como base de mercado para sustentar a abordagem consultiva deste material, sem inserir percentuais fechados de melhoria ou promessas operacionais antes da etapa de Discovery & Technical Alignment.

Referência adicional recebida: Document9.docx foi incorporado como briefing complementar. O documento reforça os dois objetivos criativos: o primeiro posicionando a X5 como potencial parceira de canal/distribuidora do CorGrid e o segundo explorando a aplicação em clientes atendidos pela

X5, com referência específica a operações logísticas, armazenagem, manutenção preditiva/preventiva, rastreamento e um cenário de cliente XPTO no setor de navios de prospecção petrolífera.

O mesmo briefing também reforça os guardrails de comunicação: evitar nomes específicos de clientes finais sem autorização, não incluir estruturas financeiras de parceria ainda não definidas e não utilizar percentuais fechados de ganho operacional nesta etapa.

Como referência de mercado, a McKinsey destaca que iniciativas de Industrial IoT precisam combinar casos de uso de negócio, infraestrutura de dados, integração IT/OT e ecossistema tecnológico para capturar valor em escala. Essa visão reforça o potencial de uma parceria na qual a X5 levaria ao cliente final não apenas produto, mas uma camada de inteligência operacional conectada ao contexto de cada conta.

A Deloitte também aponta que programas de smart manufacturing e smart operations dependem de dados operacionais, analytics, cibersegurança e capacitação para transformar investimentos digitais em produtividade, agilidade e gestão de risco. Para a X5, isso sustenta uma narrativa comercial consultiva, conectando o relacionamento já existente com clientes industriais a novas conversas sobre monitoramento, automação e tomada de decisão baseada em dados.

FONTES

McKinsey & Company. Generating value at scale with Industrial IoT / Leveraging Industrial IoT and advanced technologies for digital transformation. Disponível em: [mckinsey.com](https://www.mckinsey.com)

McKinsey & Company. Manufacturing & Supply Chain - Operations: IoT, robotics and analytics for Supply Chain 4.0. Disponível em: [mckinsey.com](https://www.mckinsey.com)

Deloitte Insights. 2025 Smart Manufacturing Survey. Disponível em: [deloitte.com](https://www.deloitte.com)

Deloitte. Smart Operations. Disponível em: [deloitte.com](https://www.deloitte.com)

Documento de referência adicional: Document9.docx, briefing complementar de objetivos, perfil X5, segmentos atendidos, marcas representadas, encaixe CorGrid e restrições criativas para os dois teasers.

Acreditamos que a convergência entre o alcance comercial da X5, sua credibilidade em mercados industriais críticos e a experiência da Corvalent em IoT, AIoT e Edge Computing cria uma oportunidade concreta para uma parceria de alto valor. O próximo passo sugerido é realizar uma reunião de Discovery & Technical Alignment para definir o modelo de colaboração, priorizar os segmentos de maior aderência, validar o papel comercial e técnico de cada empresa e construir um plano inicial de abordagem para contas selecionadas.

Como encaminhamento prático, sugerimos iniciar com um workshop executivo envolvendo liderança comercial da X5, time técnico Corvalent e responsáveis pela estratégia de canais, seguido pela definição de um playbook de oferta, treinamento comercial e seleção de um primeiro grupo de clientes-alvo para validação.

Qual seria a melhor data e horário para avançarmos com uma reunião de Discovery & Technical Alignment com sua equipe?

Matheus Moretti

Head de Business Development LatAm

CORGRID · SMART IOT SOLUTION

matheus.m@corvalent.com

+55 (11) 98635-0821