



Encontro da indústria de autopeças

Autopeças PMEs

22 de abril 2019

David Wong

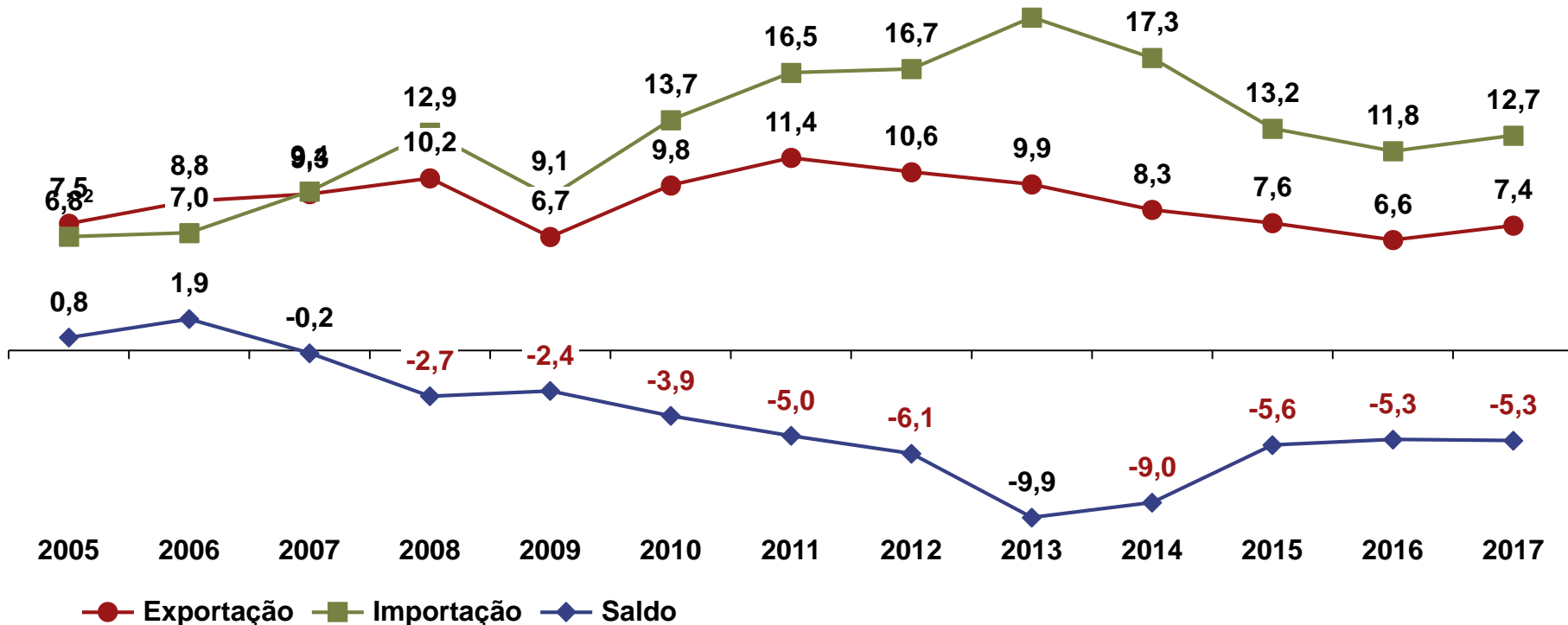
Ambiente de negócio complexo

Deficiências competitivas

Critérios		Drivers	Dimensão
1	Custo do capital	Limitação de crédito e formação bruta de capital (FBC)	Base econômica
2	Participação no comércio global	BAIXO valor agregado (exp.) e ALTO valor agregado (imp.)	
3	Burocracia	Alto custo de fazer negócios limitam investimentos	Ambiente institucional
4	Custo fiscal	Complexidade do sistema e alta carga tributária	
5	Produtividade da força de trabalho	Baixa produtividade (estagnada), MDO pouco qualificada	Produtividade
6	Empreendedorismo	Baixo estímulo à inovação e atratividade de empreender	
		Inovação	

Substituição das autopeças

Comércio internacional autopeças brasileira (US\$ Bilhões FOB)

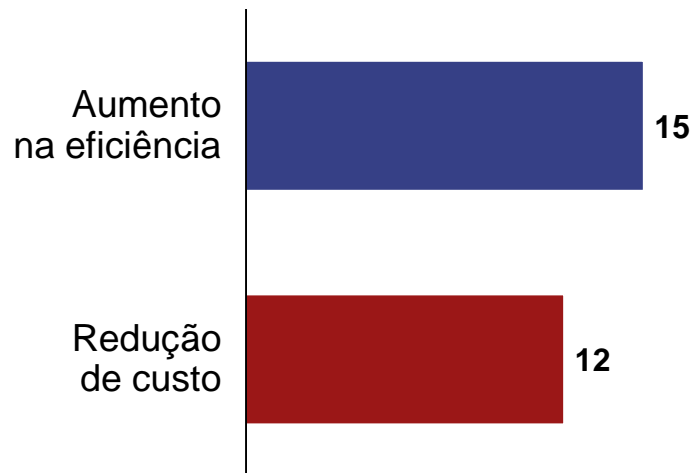


Indústria 4.0 - grande impacto na produção

Indústria 4.0 e o futuro da produção



Impacto esperado da Indústria 4.0 (EUA e UE) Impacto em 5 anos – %



Digital: rupturas e reestruturação

Demandas para a indústria automotiva

Carros conectados

- Desempenho do carro
- Telemetria



Veículos autônomos

- Nova indústria automotiva
- Benefícios a sociedade



Carros compartilhados

- Consumidor e mobilidade
- Negócio disruptivo



Serviços digitais

- Personalização
- Mundo off-line



Infotainment

- Interface multimídia



Dados como recurso estratégico

- Dados do consumidos
- Dados do veículo
- Big data



Carros elétricos

- E-Cars



Novos modelos de negócios

- Consolidação do Mercado
- Concessionária

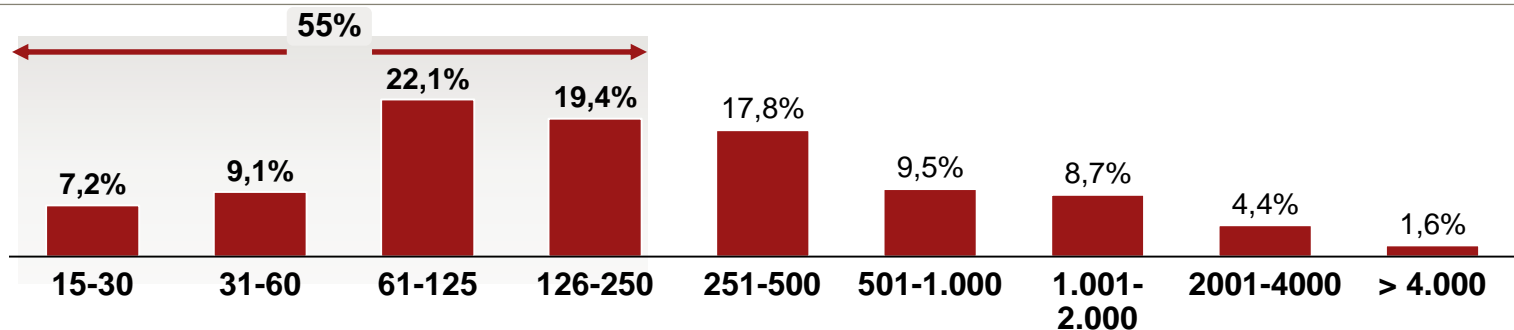


Cadeia automotiva está se reestruturando.... E no Brasil?

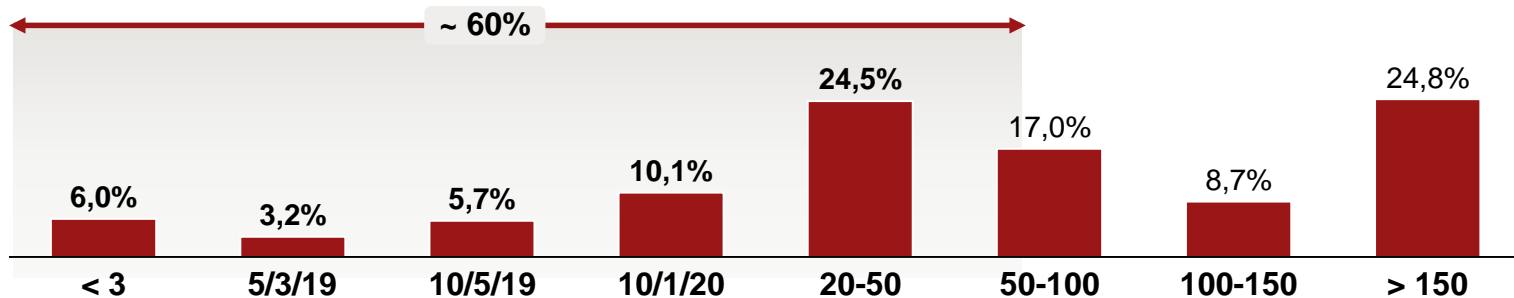
PMEs automotivas: importantes para a cadeia

Perfil das empresas de autopeças – associados Sindipeças

Distribuição por número de funcionários – 2017



Distribuição por faixa de faturamento (R\$ mm) – 2016

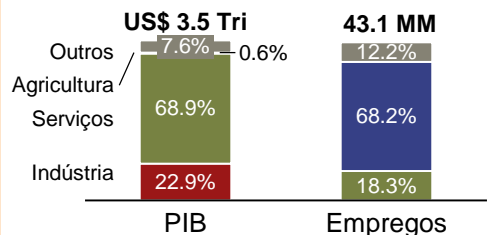


PMEs na Alemanha: suportam a indústria

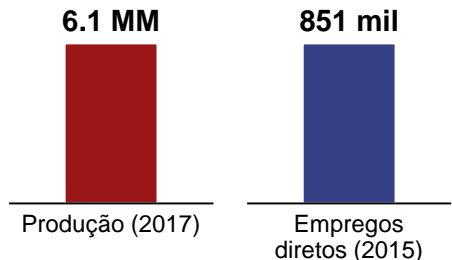
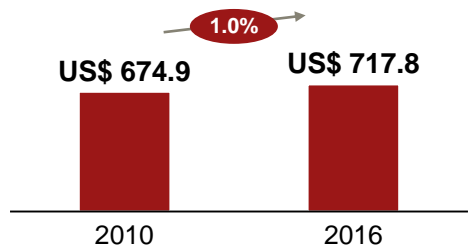
Alemanha – 2016 

Indústria automotiva 

Pilares da Manufatura 



Valor agregado Manufatura - bilhões



- 41 plantas de montadoras
- 85% de fornecedores PMEs
 - 70% do valor agregado
 - 10% vendas reinvestidos o
 - 46% das vendas com produtos < 2 anos

- PMEs (Mittelstand)
 - Empresas < 500 empregados, < € 50 MM/ano receita
 - 60% dos trabalhadores
 - Foco qualidade/performance
- Institutos de pesquisa (ex.: Fraunhofer)
 - Ligação entre pesquisa e mercado acelerando soluções
 - Identifica lacunas de P&D
- Dual VET
 - Treinamento MDO
 - Fluxo talentos – produtividade
 - Atualizados em evolução tecn gica

Necessidade de suporte para acesso

Suportes – Posicionamento de PMEs brasileiras

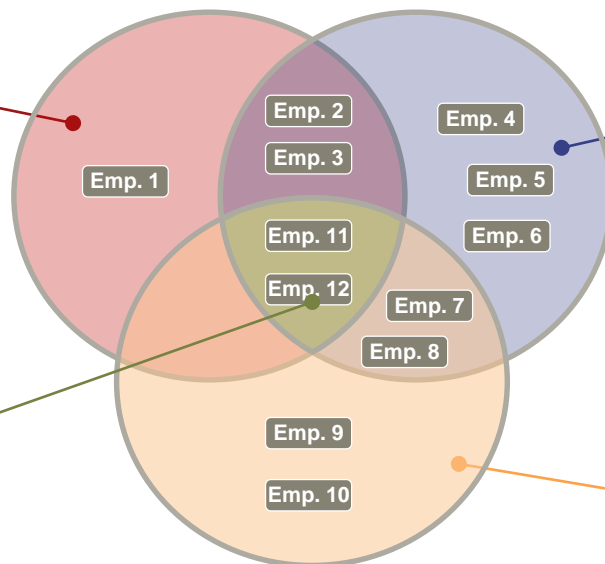
Caso Real

Parceiro Tecnológico

- Competidores internacionais ou empresas com produtos complementares

Parceiro Estratégico

- Novas entrantes
- JVs ou M&A



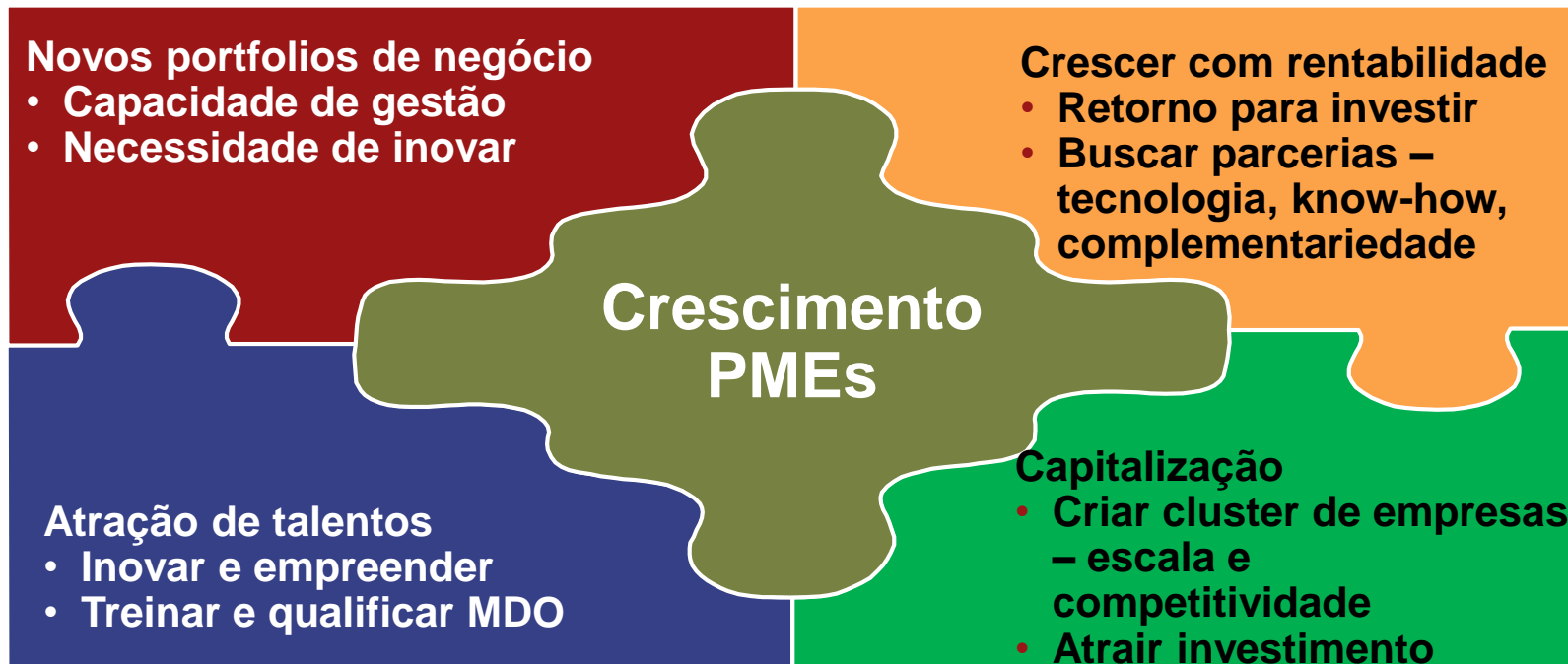
Parceiro Comercial

- Empresas produtos complementares
- Parcerias comerciais ou JVs

Parceiro Financeiro

- Provedores de capital

Desafios e necessidades das PMEs



OEMs, Tier 1s e Governo devem fomentar a integração das PMES na cadeia global – inovar processo e produto

A.T. Kearney is a leading global management consulting firm with offices in 40 countries. Since 1926, we have been trusted advisors to the world's foremost organizations. A.T. Kearney is a partner-owned firm, committed to helping clients achieve immediate impact and growing advantage on their most mission-critical issues. For more information, visit www.atkearney.com.

Americas	Atlanta Bogotá Boston	Calgary Chicago Dallas	Detroit Houston Mexico City	New York San Francisco São Paulo	Toronto Washington, D.C.		
Asia Pacific	Bangalore Bangkok Beijing	Brisbane Hong Kong Jakarta	Kuala Lumpur Melbourne Mumbai	New Delhi Perth Seoul	Shanghai Singapore Sydney	Tokyo	
Europe	Amsterdam Berlin Brussels	Bucharest Copenhagen Düsseldorf	Lisbon Ljubljana London	Madrid Milan Moscow	Munich Oslo Paris	Prague Rome Stockholm	Vienna Warsaw Zurich
Middle East and Africa	Abu Dhabi Doha	Dubai Istanbul	Johannesburg Riyadh				

