



METAL MECÂNICO

O MERCADO DE AUTOPEÇAS e a atuação das MPE

Os fabricantes de autopeças precisam compreender o mercado em que atuam para identificar gargalos, desafios e possíveis soluções para enfrentá-los. Por conta disso, o Boletim de Inteligência de dezembro apresenta aos empresários de pequenos negócios do segmento dados gerais, tipos de atuação das empresas do primeiro e segundo níveis da cadeia e programas de incentivo que podem auxiliar na tomada de decisões estratégicas.



AUTOPEÇAS

Produtos utilizados pela cadeia automotiva e pela indústria de tratores, máquinas agrícolas e motocicletas.

ÁREAS DE ATUAÇÃO DOS PEQUENOS FABRICANTES

Peças fundidas, forjadas, injetadas, estampadas, produtos de borracha e eletrônicos.

VENDAS

Os fabricantes podem vender para montadoras (o que corresponde a 70% do faturamento total), para reposição (15%), para exportação (8%) ou para negócios intrassetoriais (para outros fabricantes, o que corresponde a 7%), ou seja, 92% da produção de autopeças é focada no mercado interno.

/ Dados gerais do segmento



730 empresas de autopeças na indústria, sendo que 64% têm faturamento anual de até R\$ 100 milhões – o que responde por 11% do faturamento total do setor.



US\$ 1,4 bilhão investido por empresas privadas e Governo Federal em 2014, visando à capacitação das empresas para aumentar a exportação de seus produtos.



Argentina e EUA são os maiores consumidores dos produtos brasileiros, responsáveis por 37,6% e 12,8% da exportação, respectivamente.



Os estados mais atuantes no Brasil no segmento: São Paulo (67,4%), Minas Gerais (11,3%), Rio Grande do Sul (5,4%), Paraná (4,8%) e Santa Catarina (3,7%).



Queda de 37% na venda de veículos em outubro de 2015, comparado com o mesmo período do ano anterior.



Mais de 13 mil postos de trabalho eliminados no 1º semestre somente entre os fabricantes de autopeças.



Queda de 13,3% no faturamento líquido nominal consolidado em setembro de 2015.



Aumento de 32,6% na inadimplência de empresas de autopeças em junho de 2015.

EMPRESAS DO SEGMENTO

e suas atuações neste mercado

Entenda como as pequenas empresas atuam na cadeia de fabricação de autopeças e como podem melhorar suas práticas para tornarem-se mais competitivas e fornecerem para grandes empresas.

/ Cadeia de fabricantes

1º nível

Grandes *players* mundiais. Fornecem, geralmente, peças com sistemas mais completos, utilizados na montagem dos automóveis. Atuam também no mercado de reposição e exportação.

2º nível

Empresas que fornecem peças para as empresas do 1º nível, atuando também no abastecimento do mercado de reposição. Algumas restringem sua atuação somente ao mercado de reposição. Essas empresas podem contratar outros fornecedores para suprir sua demanda.



Como oportunidade ao cenário desafiador encontrado neste segmento, as pequenas e médias empresas no 2º nível podem investir em aquisições ou fusões com as grandes empresas do nível 1, e no fomento a inovações em tecnologia.



/ Grandes empresas e seus fornecedores atuais

Diante das dificuldades enfrentadas atualmente, grandes empresas têm buscado elevar a competitividade do setor por meio do desenvolvimento de seus fornecedores. A ação é estimulada pelo Sebrae por meio do [Programa Nacional de Encadeamento Produtivo](#) e pelo [Programa de Desenvolvimento e Qualificação de Fornecedores \(PQF\)](#), que atendeu mais de mil empresas e pode ser uma excelente oportunidade de crescimento para pequenos fabricantes.

/ Grandes empresas e novos fornecedores



A [Bosch](#) concentra 65% de matérias-primas, peças e componentes em fabricantes brasileiros. Ela prioriza empresas comprometidas com responsabilidade social e incentiva as mesmas a obterem a certificação [ISO 14001](#). Veja mais informações a respeito em [Fornecedores - Bosch](#);



A [Schaeffler](#), empresa do 1º nível da cadeia, seleciona seus fornecedores por meio de critérios objetivos e sustentáveis, que priorizam a inovação. Acesse o [portal de fornecedores](#) da empresa para identificar alguns requisitos considerados essenciais na contratação.

GARGALOS DO SEGMENTO

de autopeças

Os gargalos são obstáculos que comprometem o rendimento e, conseqüentemente, a rentabilidade das organizações. Apresentamos a seguir alguns gargalos do segmento de autopeças, que afetam empresas de pequeno e grande porte.



CADEIA DE FABRICANTES



Capital

Gargalo que afeta diretamente as empresas familiares de pequeno porte, que possuem **baixo nível de capitalização e muita dificuldade de acesso ao capital.**



Logística e infraestrutura

Por conta da grande extensão do território brasileiro, o transporte é um grande obstáculo para a indústria. **O ideal é que rodovias, aeroportos, ferrovias, portos e hidrovias estejam interligados**, permitindo maior interação entre indústrias e fabricantes das diferentes regiões do país.



Tecnologia e inovação

O Brasil precisa investir mais em inovação e tecnologia, pois está atrasado em relação a outros países. **O setor de autopeças, especificamente, corresponde a apenas 3,8% do total investido em P&D na indústria brasileira**, o que é considerado uma participação muito baixa.



Capacitação

A falta de qualificação de mão de obra influencia diretamente no crescimento do setor. **Em pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI) com 12 países, o Brasil ocupou a última posição em produtividade, ocasionada, principalmente, pela baixa qualidade da mão de obra.** Portanto, mais que aumentar o número de postos de trabalho, é necessário investir em capacitação para melhorar a qualidade dos profissionais e, conseqüentemente, da produção.



Busque programas de incentivo, participe de cursos e visite eventos que discutam o tema e proponham soluções aplicáveis ao seu negócio.

INVESTIMENTOS E OPORTUNIDADES

para o crescimento do setor

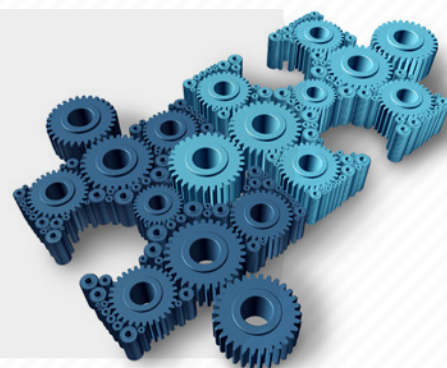
Existe uma série de programas do governo que estimulam a montagem local de veículos e a compra local de componentes. Pequenos fabricantes de autopeças devem acompanhar esse crescimento e tornar o mercado de autopeças mais competitivo, o que tende a beneficiar todos da cadeia.

“Fique de olho no recente crescimento de softwares para o mercado automobilístico. Integrar empresas fornecedoras desse material com empresas que produzem autopeças pode ser um ato significativo para o crescimento da receita de uma companhia de nível 2 a médio/longo prazo. O uso dos dados desses aplicativos pode ajudar as empresas na criação de uma integração entre os insights do usuário e a performance do veículo, criando novas oportunidades de crescimento dentro do mercado.”

Giovanni Banchetti Cordeiro, gerente de pesquisas e estudos econômicos da [Deloitte](#), em entrevista ao Sistema de Inteligência de Mercado.

/ Parceria a favor da capacitação

Empresas associadas ao [Sindipecas](#) podem se beneficiar com a parceria firmada entre esse sindicato e a [Escola Politécnica da USP \(Poli-USP\)](#). Juntos, eles firmaram um termo de cooperação até 2020. O termo conta com programas de fomento para projetos tecnológicos e cursos para profissionais de autopeças.



/ Financiamentos

O BNDES tem diversos tipos de linha de financiamento para empresas focadas em inovação em autopeças. Entre as principais estão o [BNDES Proengenharia](#), o [BNDES Inovação](#) e o [BNDES Funtec](#).

Existem também financiamentos e ajuda em empreendimentos para aumentar a competitividade da indústria interna, como o [BNDES Finem](#) e o [BNDES PSI](#) para máquinas e equipamentos, onde também entram autopeças.

A [Caixa Econômica Federal](#) lançou algumas condições especiais para acesso ao crédito, voltadas para empresas do setor automotivo e de autopeças que se comprometerem a não realizar demissões neste período.

O Sindipecas oferece outras informações a respeito de linhas de financiamento. [Confira](#).



AÇÕES RECOMENDADAS



Participe de eventos do setor, como [Expo Transporte México](#), [Expopartes Colombia](#), [Automechanika Dubai](#) e [Automechanika Johannesburg](#);



Busque cursos na área de autopeças. Conheça as capacitações do Sindipeças e Sebrae e as disponibilizadas pela [Educampe](#);



Conheça um pouco mais sobre a plataforma de inovação aberta [iTec](#) e veja como ela pode ser útil à sua empresa;

Conheça mais sobre os financiamentos do BNDES:



- [BNDES Proengenharia](#) que tem por objetivo financiar a engenharia em alguns setores, como: Bens de Capital, Automotivo, Moldes e Ferramentas, Aeroespacial, Defesa, Petróleo e Gás, Nuclear e Químico e Petroquímico. O financiamento visa o aprimoramento do conhecimento técnico no Brasil e possui como valor mínimo de R\$ 1 milhão, para atividades de engenharia local e infraestrutura física e de R\$ 3 milhões, para serviços de engenharia de projetos conceituais e de engenharia básica;
- [BNDES Inovação](#) investe em inovações em empresas, que devem ocorrer em suas estratégias de negócios. As ações devem ser contínuas e focadas em inovações de produtos e processos;
- [BNDES Funtec](#) apoia projetos de pesquisa aplicada que estimulem o desenvolvimento tecnológico executados por Instituição Tecnológica (IT) no país;



Veja como o Sindipeças presta [apoio às MPE](#) de autopeças;



Conte com o apoio do [Sebrae](#) para obter orientações sobre iniciativas que podem colaborar com o crescimento de sua empresa.



BOLETIM DE INTELIGÊNCIA
DEZEMBRO | 2015



0800 570 0800



Inteligência de Mercados

Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros
Gerentes: **Alexandre Comin** e **Patrícia Mayana** (adjunta)
Analista técnico: **Valéria Vidal**, **Lúcio Pires** e **José Weverton**
Conteudista: **Renata M. Schneider**
Especialistas do segmento automotivo da Deloitte: **Ivar Berntz**, **Giovani Banchetti Cordeiro** e **Mauricio Muramoto**
Unidade de Atendimento Setorial Indústria
Gerentes: **Kelly Sanches** e **Analuza Lopes** (adjunta)
Coordenadores Nacionais: **Camila Gontijo**, **Cristina Vieira**, **Francisca Pontes** e **Rafael Gonçalves**