BRASIL AUTO PARTS

INVESTMENTS IN TRUSTED PARTNERS

Brasil Auto Parts – Investments in Trusted Partners

Projeto para fomento a parcerias entre empresas brasileiras e estrangeiras

Karina Bazuchi
Coordenação de Investimentos Estrangeiros Diretos
Apex-Brasil

ApexBrasil

MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS

BRASIL BRAZILIAN GOVERNMENT

SINDIPEÇAS

Sindicato Nacional da Indústria de Componentes para Veículos Automotores

- Sobre a Apex-Brasil
- Objetivos do BAP
- Metodologia
- Empresas Selecionadas
- Próximos Passos

INVEST IN BRASIL

APEX-BRASIL

O melhor do Brasil para o mundo

- Promoção dos produtos e serviços de empresas brasileiras no exterior
- Apoio a internacionalização de empresas brasileiras
- Fortalecimento da marca Brasil
- Atração de IED (investimento estrangeiro direto) no Brasil

INVEST IN BRASIL

APEX-BRASIL

10 Escritórios Apex ao redor do mundo

HAVANA SÃO FRANCISCO MIAMI LUANDA BRUXELAS

BOGOTA PEQUIM XANGAI MOSCOU DUBAI

INVEST IN BRASIL

Atração de Investimentos Estrangeiros

ATRAÇAO DE IED

- Greenfield
- Projetos de P&D
- Parcerias e JVs
- Aftercare (Reinvestimentos)

- Trabalho proativo com setores prioritários
- Outros setores reativamente

VENTURE CAPITAL AND PRIVATE EQUITY

- Aproximação entrel LPs globais el GPs locais
- Atração de investimentos para empresas brasileiras e Startups
- Co-investmentos entre fundos locais e estrangeiros
- Conexão entre Corporates (CVCs) e o ecossistema de Inovação brasileiro

INVEST IN BRASIL

Brazil Auto Parts – Investments in Trusted Partners

- Objetivo: fomentar a formação de parcerias entre empresas estrangeiras e empresas brasileiras de autopeças

Empresa Local ⇄ **Empresa Estrangeira**

- ✓ Acesso a mercados
- ✓ Ganhos de escala e escopo
- ✓ Know how
- ✓ Capital

- ✓ Conhecimento local
- ✓ Acesso a novas tecnologias
- ✓ Compartilhamento de riscos
- ✓ Etc.

- Etapas:

	1 Convite e inscrição das empresas	2 Envio de informações e visitas às empresas participantes	3 Avaliação e recomendação das empresas participantes
Número de empresas	25 empresas se inscreveram inicialmente no programa	17 empresas enviaram informações e deram seguimento ao projeto	14 empresas foram recomendadas para seguir para a segunda fase do projeto

INVEST IN BRASIL

Brazil Auto Parts – Investments in Trusted Partners

- **14** empresas selecionadas

	Distribuição aftermarket reposição	Distribuição aftermarket original	Sistemistas	Montadoras	Exportações[1]	Outros mercados (não automotivos)
Ciamet	■	■	■	■	■	■
Delga			■	■	■	■
Delkraft	■					
Emicol[2]		■	■			■
Excel			■	■	■	■
Feeder			■	■	■	■
Guilherme Busch	■				■	
Igasa	■	■				■
IPA			■	■	■	■
Irmãos Parasmo			■	■	■	
M. Rubber/Grupo Skill	■		■			■
Niken			■	■	■	
Olimpic	■		■		■	■
RNA		■	■	■	■	
Rudolph			■	■	■	■
Tuzzi		■	■	■	■	■
Vannucci	■				■	

INVEST IN BRASIL

Brazil Auto Parts – Investments in Trusted Partners

Metodologia

Vertical de gestão

Controles internos	Capacidade em controlar a produção e a gestão da empresa.
Percepção do ambiente externo	Entendimento da competição e do mercado.
Autonomia gerencial	Relacionamento com os controladores e autonomia de decisão.
Inserção no mercado global	Consideração do comércio exterior e relacionamentos globais na gestão.
Influência no mercado	Capacidade de interferir direta ou indiretamente a concorrência.

Vertical comercial

Relacionamento com clientes	Habilidade em capturar pedidos.
Atendimento no pós-vendas	Responsividade à defeitos, reprogramação da produção etc.
Inserção na cadeia automotiva	Capacidade empresarial de fornecer para o mercado original.
Relacionamento global	Rede de relacionamento internacional.

Vertical operacional

Qualidade	Fabricar produtos para o mercado-alvo.
Desenvolvimento de produtos	Desenvolver produtos para o mercado-alvo.
Mix de produtos	Portfólio de produtos rentável.
Eficiência produtiva	Eficiência na transformação de insumos em produtos.
Escala de produção	Volume economicamente eficiente de produção.
Desenvolvimento de novas tecnologias	Inovar em produtos e processo de produção.

Vertical financeiro

Lucratividade	Possuir uma estrutura de receita, custos e despesas equilibrada.
Liquidez/Capital de giro	Manter a empresa financeiramente estável no curto prazo
Solvência/Longo prazo	Equalizar as obrigações de longo prazo com as perspectivas futuras.
Acesso à capital de investimentos em ativos	Ser capaz de contratar financiamento para investimentos significativos.
Acesso à capital de investimentos M&A	Ser capaz de adquirir ou ceder participação na empresa.

INVEST IN BRASIL

Brazil Auto Parts – Investments in Trusted Partners

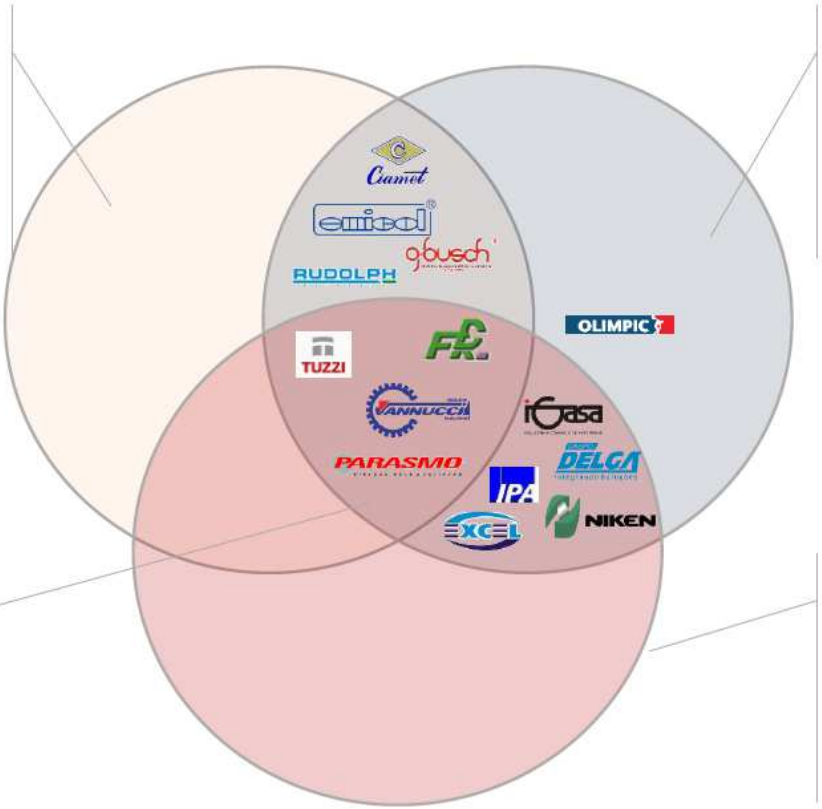
Tipos de parcerias identificadas

PARCEIRO TECNOLÓGICO

- Competidores internacionais ou empresas com produtos complementares
- Em geral buscam joint ventures

PARCEIRO COMERCIAL

- Competidores internacionais ou empresas com produtos complementares
- Em geral buscam acordos comerciais ou joint ventures



PARCEIRO ESTRATÉGICO

- Competidores internacionais com posição dominante, mas sem atuação no Brasil
- Em geral buscam por M&A

PARCEIRO FINANCEIRO

- Provedores de capital, como fundos de investimento, private equity ou fundos de créditos
- Em geral buscam participação de 20-50%

INVEST IN BRASIL

Brazil Auto Parts – Investments in Trusted Partners

1º produto do projeto: booklet das empresas selecionadas

CIAMET: EXECUTIVE SUMMARY

Further Information

Ciamet produces small and medium-sized stamped and machined parts for the automotive and agricultural sector, supplying automakers, systemists and the aftermarket

The Company

Foundation	1959 (57 years)
Location	São Paulo (3,200 m²)
Main product	Bushings, washers, butterfly valves
Production cap.	12 million parts/year
Suppliers	Termomecânica, Metallica, Brasmetal, ArcelorMittal
Customers	ZF, Mercedes, M. Marelli
Certifications	ISO 9001, ISO 14001, TS 16949

2015 Financial Highlights

Gross revenue	R$ 11 million
Gross margin	30%
Current Liquidity	6.7x
ROE	-4%
D/E	0,2x

Highlights

- A traditional family business, with a strong name on the market as a manufacturer of automotive bushings.
- Ciamet has no tax-related or labor-related liabilities. It has high liquidity ratios and has no financial liabilities
- The greatest differential is the ability to work with lower minimum lots than the competition, able to be complementary to major players.
- It focuses on the heavy-duty and agricultural line with lower volumes, more flexibility and much higher margins
- Last year it grew on the aftermarket (21% of sales revenue).

Company's Expectations

- To resume growth in its revenue and increase its productivity in 2016
- To complete the automation process of certain machines
- To increase diversification on product and portfolio, focusing more on the most profitable parts (bushings)
- To seal a strategic partnership with an international partner to bring technology, optimize automation processes, and develop new products

Informações sobre:

- Setor automotivo
- Segmento de atuação da empresa
- Estrutura e controle acionário
- Equipe de gestão
- Modelo de negócio
- Controle de qualidade
- Certificações
- Clientes
- Produtos e Serviços
- Operação e facilidades
- Inovação
- Capacidade produtiva

*Informações confidenciais sobre fatores financeiros (NDA)

INVEST IN BRASIL

Brazil Auto Parts – Investments in Trusted Partners

Próximos passos: Arregimentação de parceiros/ empresas estrangeiras

Avaliação do potencial das empresas participantes	Avaliação das oportunidades dos mercados alvos	Vinculação dos potenciais parceiros e oportunidades avaliadas
• Mapeamento das empresas participantes • Oportunidades de nacionalização de sistemas e componentes do ponto de vista das principais montadoras • Potencial para de crescimento através da formação de parcerias (tecnológica, comercial, financeira) das empresas participantes	• Avaliação dos mercados alvos • EUA, Japão, Alemanha, Itália, Reino Unido, Suécia • Principais empresas do setor e capacitações • Tendências tecnológicas • Potencial e demanda dos mercados • Focos de investimento • Principais riscos dos mercados	• Lista de potenciais empresas alvos • Conexão das empresas avaliadas com as empresas dos mercados alvos • Suporte a negociação de investimentos e parcerias

PRÓXIMOS PASSOS

- Entrega de 17 booklets inglês/português
- Avaliação do potencial das empresas participantes

INVEST IN BRASIL

KRVB1

Obrigada!

Contatos sobre o Projeto:

INVEST
IN BRASIL

Apex-Brasil
Karina Bazuchi
karina.bazuchi@apexbrasil.com.br
+ 55 61 2027 0589

Sindipeças
Elaine Colnago
ecolnago@sindipecas.org.br
+55 11 3848 4814

Slide 12

KRVB1 Karina Regina Vieira Bazuchi; 24/11/2016