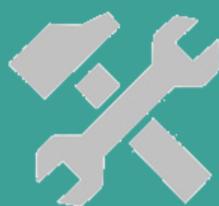


Boas práticas do Segmento Automotivo/Reparação veicular

Resultados pesquisa qualitativa
3ª Edição





Cenário

O Sindipeças acaba de divulgar o resultado das vendas nominais da indústria de autopeças para o mercado de reposição em abril, considerando-se uma seleção de empresas e variação a partir da média móvel trimestral. A apuração do sindicato que congrega as indústrias mostra que as vendas caíram 23,0% no mês em comparação a março. Na interpretação da entidade, a despeito da comercialização de peças por meio de canais eletrônicos, o resultado simboliza o impacto do fechamento das lojas físicas do varejo, das concessionárias de veículos e a imposição de isolamento social em várias cidades do país. Na comparação interanual, a queda foi de 24,9% e no acumulado até abril, 6,5%. O trabalho do Sindipeças mais uma vez ratifica o maior impacto no segmento de veículos leves, cuja participação no mercado é a mais expressiva. Neste segmento, a queda no faturamento mensal foi de 24,1% e de 7,8% no acumulado do ano até abril. Além dos fatores mencionados, o Sindipeças destaca ainda que é preciso considerar o forte recuo no índice de confiança do consumidor de 80,2 para 58,2 pontos entre março e abril, respectivamente. No que se refere às peças comercializadas para os veículos pesados, houve queda menor da receita nominal – de aproximadamente 20% – tanto na comparação com março desse ano quanto igual mês do ano anterior. No acumulado até abril, o faturamento foi 4,0% inferior ao de igual período de 2019.

Fonte: <https://novovarejo.com.br/wp-content/uploads/2020/07/ED307-compactado.pdf>



Público da pesquisa



09 empresas

06 microempresas

2 MEI

1 Pequena empresa



3 empresas entre 10 a 20 anos de atividade

2 empresas com mais de 20 anos de atividade

2 empresas entre 3 a 5 anos de atividade

1 empresa com menos de 1 ano de atividade



SITUAÇÃO



maioria das empresas houve aumento de faturamento e produtividade, resultado de mudanças que precisaram ser implantadas para a continuidade das vendas e prestações de serviços dos empreendimentos.

Os empresários que conseguiram ampliar seus atendimentos e seu faturamento, afirmam que isso só foi possível com a implantação de práticas diferentes, para que seus negócios pudessem continuar em funcionando, entre elas cita-se: vendas online, uso das redes sociais e os serviços de delivery



conservadorismo em relação a gestão empresarial, quanto se ouve o relato que o empresário gerência seu caixa com anotações no caderno e não pretende mudar, e esses são os que apresentam de modo geral, um menor desempenho nas demandas em relação à outros que já adotaram práticas mais modernas de mercado.

o seguimento automotivo tem conseguido resultados positivos, a maioria dos empresários já se encontram no patamar de faturamento e produtividade no mesmo nível que antes, e outra parcela das empresas apresenta aumento em relação a pré-crise, mostrando que esse foi um momento oportuno para eles.





Coordenação Nacional de Serviços Automotivos /
Reparação Veicular
Unidade de Competitividade - Sebrae Nacional

Gustavo Reis Melo
gustavo@sebrae.com.br

João Augusto Périco
Joao.persico@sebrae.com.br