

**2BIC**Boletim Baiano de  
Inteligência Competitiva**SEBRAE**

# REPARAÇÃO DE VEÍCULOS AUTOMOTORES na Bahia

MAIO | 2017

## FOTOGRAFIA ATUAL

**BRASIL**  
120.692**4,22%****BAHIA**  
5.090

**Empresas que prestam serviços de manutenção  
e reparação mecânica de veículos automotores**

Fonte: RAIS/CAGED, 2015

## OPORTUNIDADES

Além do comportamento de mercado que se desenha, é possível unir outros tipos de serviços correlacionados para aumento no faturamento de uma oficina, como:

- Manutenção preventiva;
- Instalação e venda de filtros de redução de poluentes;
- Produtos de acessórios para veículos.

Atualmente, tramita na Câmara dos Deputados o Projeto de Lei nº 5.097/2016 para garantir a livre escolha de oficinas de carros por seguradora, tanto por parte do assegurado quanto por parte de quem teve o dano. O projeto federal InovarAuto foi criado pela Lei nº 12.715/2012, que prevê incentivos em pesquisa e desenvolvimento tecnológico para o setor automotivo, visando garantir a competitividade da indústria automobilística brasileira. Desta maneira, o Projeto do Governo preconiza que este investimento tenha reflexo em toda a cadeia produtiva automotiva, incluindo as MPE que fornecem serviços ou produtos para este setor. Quando há uma indústria forte, toda a cadeia de empresas que compõe o setor se beneficia, pois fortalece a todos os envolvidos.



## PONTOS FORTES

- Alta rentabilidade;
- Possibilidade de oferecer serviços integrados.

## PONTOS FRACOS

- Falta de mão de obra qualificada;
- Aumento do preço da matéria-prima (peças ou chapas de ferro);
- Dificuldade em encontrar peças específicas;
- Equipamentos antigos tendem a prejudicar a produtividade.

## OPORTUNIDADES

- Frota de veículos usados aumentando;
- Preferência pelo reparo à compra de veículos novos;
- Facilidade de crédito no setor;
- Desenvolvimento de tecnologias;
- Melhoria na qualidade técnica;
- Melhoria na gestão;
- Parceria com seguradoras.

## AMEAÇAS

- Aumento de impostos no setor;
- Mudança na mobilidade urbana – pessoas deixam de usar carros e optam por meios alternativos;
- Crise econômica do país;
- Alta carga tributária;
- Forte burocracia no setor;
- Inovação nos veículos e nas peças.



# GARGALOS NO SEGMENTO



**Instabilidade econômica:** A diminuição das vagas de emprego pode fazer com que as pessoas adiem a manutenção de seus veículos. Além disso, o aumento dos impostos pode ameaçar os negócios, por fazer os lucros caírem muito e diminuir a rentabilidade do segmento.



**Restrição das linhas de financiamento:** Os programas de financiamento para a modernização indústria, bem como as linhas de crédito com juros reduzidos voltados para as MPE foram restringidos no momento de crise econômica no país.



**Concorrência:** O aumento da concorrência é uma grande ameaça, principalmente dos serviços que não são devidamente legais.



**Tecnologia:** A evolução tecnológica também pode ser um entrave no futuro, como os carros automáticos, que demandam menos reparos e manutenção.



## AÇÕES RECOMENDADAS

### REDES ASSOCIATIVAS



As empresas que criam redes podem requisitar crédito para investimentos com taxas melhores e também negociar com os fornecedores em maior escala. A união do segmento pode também representar maiores investimentos em capacitação da mão de obra na região;

### QUALIFICAÇÃO DA MÃO DE OBRA



Melhoria, tanto na qualidade técnica da mão de obra quanto no atendimento;

### INOVAÇÃO



Desenvolvimento de tecnologias e melhorias de gestão. Os avanços tecnológicos ajudam a diminuir o tempo de entrega e a melhorar a qualidade, além de diminuir os custos. As melhorias na área de gestão são uma necessidade constante para qualquer negócio que almeja o sucesso;

### SEGMENTAÇÃO



O atendimento especializado a públicos específicos, como mulheres e idosos, por exemplo, pode ser uma boa oportunidade, visto que este público requer um atendimento diferenciado e procura ser fiel;

### ESPECIALIZAÇÃO



O atendimento a uma marca específica também pode ser uma oportunidade pois, dessa forma, o empresário conseguirá direcionar os esforços em qualificação e especialização para somente um tipo de fábrica. Além disso, poderá gerar economia de investimento, visto que o empresário terá um estoque reduzido de peças e os equipamentos para reparos, pois serão específicos para uma marca apenas;

### E-COMMERCE



A comercialização via web é outra oportunidade, pois nesta modalidade o empresário diversifica seu mix de produtos/serviços com esforço e investimento baixos, precisando apenas investir em desenvolvimento de plataforma digital de e-commerce e na logística de entrega.



[ACESSE O ESTUDO COMPLETO](#)

**SEBRAE**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia

**2BIC**

Boletim Baiano de  
Inteligência Competitiva

### UNIDADE DE ACESSO A MERCADOS DO SEBRAE/BA

**Diretor Superintendente:** Adhvan Novais Furtado  
**Gerente:** José Nilo Meira  
**Gestora do 2BIC:** Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges  
**Empresa Pesquisadora:** Knowtec Ltda  
**Designer Gráfico:** Suzana Salgado  
**Imagens e Ilustrações:** www.freepik.com

Entre em contato com o Sebrae/BA: **0800 570 0800**  
2bic@ba.sebrae.com.br