

# Tendências Automotivas

SÉRIE SEBRAE FUTUROS



*A força do empreendedor brasileiro.*

# Sumário

## Introdução Tendências

01. Novo Consumidor
02. Revolução dos serviços
03. Revenda on-line
04. E-commerce de peças
05. Especialização
06. Oficinas conectadas
07. Força setorial
08. Multimobilidade
09. Sustentabilidade
10. Eletrificação

**Perfil dos empresários alagoanos do setor automotivo**

# Introdução

O mundo está mudando rapidamente e, para ajudar os negócios a se anteciparem e se prepararem para essas transformações, o **Sebrae Alagoas** lança a série **Sebrae Futuros**, que irá abordar movimentos emergentes que vão impactar em segmentos específicos. O material conta com dados, informações, inovações e oportunidades das mais recentes tendências de mercado. A proposta é se tornar uma ferramenta útil para o desenvolvimento de estratégias orientadas ao futuro e à criação de negócios inovadores que respondam aos anseios e às necessidades do mercado e dos consumidores.

A primeira edição da série traz luz às

tendências que despontam no setor **Automotivo**, que está sendo impactado pelo avanço tecnológico e novas exigências do consumidor pela conveniência e agilidade, que demandam das empresas e profissionais constantes atualizações. A busca por experiências diferentes abre a oportunidade para diversificação de serviços, atendimento personalizado e a digitalização dos negócios e seus canais, que demandam do mercado novas soluções, produtos e integração da cadeia. Igualmente, a sustentabilidade, com destaque a eletrificação, estão entre as principais tendências de saúde e bem-estar que aparecem no horizonte e pedem atenção das micro e pequenas empresas.

# Como funciona este material?

Perguntas de reflexão para gerar insights que poderão ser implantados no negócio.

Movimento de mudança que está ocorrendo.



#07 Força setorial

**A união dos setores públicos e privados tem se mostrado um caminho para fortalecer a indústria nacional e acompanhar as constantes evoluções, além de direcionar os novos rumos para o desenvolvimento sustentável do segmento.**

O futuro do setor deve levar em consideração diversos aspectos, desde mobilidade urbana, políticas públicas, regulamentações, novo comportamento do consumidor, incentivos e investimentos, capacitação, adoção de novas tecnologias, sustentabilidade, entre outros.

Especialistas apostam no fortalecimento setorial e na busca por soluções nacionais para continuar uma indústria competitiva nas próximas décadas. Igualmente, sugerem que empresas do segmento aumentem a presença nas entidades de classe que as representam, busquem aproximação com montadoras, multinacionais e apoiem ainda o movimento de nacionalização de peças e fontes de energia renováveis.

18

Recentemente, nove empresas do setor de mobilidade urbana se uniram para lançar a **Aliança pela Mobilidade Sustentável**. Entre elas estão: 99, CAO A Cherry, Ipiranga, Movida, Raízen, Tupinambá Energia, Unidas e Zletric.

A iniciativa é inspirada nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Nações Unidas em relação ao acesso a fontes de energia limpas e acessíveis e ainda tornar cidades e comunidades mais inclusivas e sustentáveis. Além disso, pretende unir forças para tornar mais acessível aos brasileiros os carros elétricos e propor alternativas de infraestrutura necessárias para eletrificação.

Outra ação foi a elaboração da **Carta da Eletromobilidade** pelo Instituto de

Engenharia e a Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE) como condição para o desenvolvimento socioeconômico do país. O texto foi enviado para candidatos à presidência da República e políticos estaduais e federais.

Também existe o **Programa Emprega +**, uma parceria entre o Governo Federal e o Senai Nacional, para formar novos profissionais e requalificar quem já se encontra no mercado automobilístico. O núcleo automotivo do **Programa Empreender**, em Alagoas, fortalece a micro e pequena empresa e a capacitação ao reunir empresários de sete municípios.

Na prática!

· Como podemos nos associar a uma entidade representativa do setor?

· Como podemos fortalecer o segmento no estado e buscar soluções aos desafios que são comuns aos empresários?

Soluções Sebrae

· Quer alinhar o seu negócio com as mudanças de comportamento emergentes? Saiba mais sobre as nossas soluções! Ligue para **0800 570 0800** e descubra como podemos te ajudar!

19

Nome da tendência

Descrição da tendência, com dados e links de inovações que estão ocorrendo ao redor do mundo.

Acesso às soluções e aos analistas do Sebrae que vão ajudar a potencializar seu negócio.

# Tendências

The background features a dark blue field with several overlapping, semi-transparent geometric shapes in shades of light blue and light green. These shapes are primarily rectangular and trapezoidal, some oriented vertically and others horizontally, creating a sense of movement and depth. The shapes are scattered across the right side and bottom of the frame, with some appearing as if they are floating or layered on top of each other.

**As tendências são movimentos de transformação emergentes que englobam diversos níveis: sociedade, economia, política, meio ambiente e tecnologia. Seu crescimento e adoção podem ser mais lentos ou acelerados a depender do ambiente e de fatores de impacto. É um recurso útil para entender quais as mudanças que vão influenciar o mercado futuro e tornar os negócios aptos a respostas mais ágeis a essas transformações.**



## #01 Consumidor do agora

**As novas gerações de consumidores, nascidos entre os anos 80 e início dos anos 2000, não se importam tanto com a posse do carro, querem pagar preço justo e apenas pelo que consomem.**

O perfil “now consumer” ou “consumidor do agora” deseja tudo na hora, sem atritos e com facilidade de interação, pagamento e entrega. Esse perfil valoriza agendamento on-line, serviços personalizados e proativos, muitas vezes sem contato físico. Além disso, querem pagar um preço justo e por aquilo que consomem.

Nativos digitais, altamente conectados, fazem pesquisa on-line antes de efetuar a compra na internet ou loja física, além de desejarem. Segundo análise do **Google**, 92% de todos os compradores do segmento automotivo fazem uma pesquisa on-line antes de decidirem qual automóvel vão adquirir, e só depois compram off-line na concessionária.

Ao observar esses comportamentos, na **Thinkseg**, pioneira no seguro por uso no Brasil, o cliente paga seguro por quilômetros rodados, assim como a francesa **Altima**. Também, crescem os negócios para carros zero quilômetro por **assinatura**. Localiza Mensal Flex, Porto Seguro Carro Fácil, Unidas Livre, Movida Mensal Flex e Multi disponibilizam esse tipo de serviço e ainda documentação, seguro, manutenção e IPVA.

As novas gerações pagam mais por um produto ou serviço personalizado, que reforça sua individualidade. Igualmente, são ávidos por novidades que melhorem a experiência de compra e ofereçam conveniência. A linha ID da **Volkswagem** tem sistema de atualização on-line e personalizável, em que é possível pagar e desbloquear

funções ou fazer planos de assinatura, na Alemanha. Já a **Porsche** tem um clube de assinatura exclusivamente pela internet nos EUA. O cliente recebe em casa diferentes modelos da marca, de acordo com suas necessidades. A brasileira **Vai.Car** aluga carro por aplicativo, e o veículo é entregue em casa.

Vale observar que o público antes predominantemente masculino, agora apresenta aumento do consumo feminino. As mulheres são responsáveis por 29,6% das compras de autopeças no **Mercado Livre**. Representam 46% do atendimento em oficinas mecânicas. Além disso, 40% compram carros e em 70% dos casos elas influenciam a decisão de compra do veículo, segundo pesquisa da **General Motors**.

## Na prática!

- Como podemos desenvolver serviços mais ágeis e conectados?
- Como podemos personalizar o atendimento e os serviços?

## Soluções Sebrae

- Deseja ajuda para potencializar seu negócio orientado ao futuro? Conecte-se com a analista do Sebrae **Pauline Reis** e conheça as nossas soluções!



## #02 Revolução dos serviços

**O mercado aponta para uma diminuição da importância do produto e um aumento da participação dos serviços, a fim de trocar volume de vendas por margem de lucro e oferecer mais serviços.**

O preço do carro zero quilômetro dispara no Brasil, e as montadoras focam cada vez mais no mix de produtos de maior valor agregado. Além disso, os veículos estão mais conectados, inteligentes e autônomos. Esse movimento implica aumentar consideravelmente o nível de atendimento, pois o cliente paga mais caro pelo bem e tem exigências maiores em relação aos serviços.

A **Volkswagen** adotou um novo modelo de vendas na Alemanha para a família ID. O preço é o mesmo on-line ou na concessionária. É uma estratégia para o consumidor comprar direto da fábrica e concessionárias atuarem como agências, focando em serviços como test-drives e entrega dos veículos, oferecendo assim mais atenção e experiência positiva ao cliente.

Uma possibilidade que desponta é ampliar a participação dos serviços no faturamento do negócio, como financeiros – financiamento, consórcio e seguros, pós-vendas, manutenção, instalação de peças, entre outros. Igualmente, um atendimento que oferece comodidade e agilidade com coleta, entrega, horários estendidos, serviços em casa, no escritório.

Tudo isso com tecnologia integrada, por meio de aplicativos, assistente virtual, totens multimídia, pagamento sem contato.

Nesse sentido, a **Ford** lançou o “**Serviço Sem Sair de Casa**” para revisão e manutenção com tudo programado on-line. Já a **OnStar** oferece o rastreamento veicular da Chevrolet. **Carglass** e **Glassdrive** focam

no conserto de parabrisa. Além disso, a **CheckAuto** faz histórico veicular on-line, e a **Diskreparo** oferta um serviço móvel para funilaria e pintura. Da mesma forma, existe a **Oficina Móvel** em Portugal. As empresas **Mecânico Delivery**, **Oficinas ZF Protech**, **Top Spa Car** oferecem serviços de lava-rápido, polimento, pintura para redes de concessionárias.

Portanto, o mindset do cliente era propriedade e passa a ser disponibilidade. Todo ecossistema automotivo deve pensar num modelo centrado no cliente, como oferecer serviços agregados e manter uma interação contínua, num relacionamento mais comprometido e ágil.

## Inovando!

- Como podemos agregar valor à empresa com serviços?
- Como podemos oferecer serviços mais personalizados e convenientes?

## Soluções Sebrae

- Seu negócio quer inovar? Potencialize seu negócio com nossas soluções! Acesse o site do **Sebrae** e saiba mais!

Imagem: Sonora Star

# KAVAK

.COM



## #03 Revenda on-line

**O comportamento predominante do consumidor ainda é pesquisar on-line e fechar negócio na loja física. Porém, com medidas de distanciamento social, ele passou a ter mais confiança e interesse pela experiência 100% digital.**

As montadoras de veículos estão com dificuldades na produção mundial por conta da escassez de matérias-primas como semicondutores e chips, além da alta do preço do aço. Com menos oferta de carros novos, os preços nas revendedoras sobem.

De acordo com a **Fipe**, o preço do carro novo no Brasil subiu mais de 31%, em média, em três anos. O carro popular passou de R\$ 35 mil para R\$ 50 mil, um crescimento de 44% no período. Soma-se a esse cenário, crise econômica, dólar em alta, inflação. Tudo isso impulsiona a procura por carros usados e seminovos.

Estima-se uma redução de 20% a 30% dos pontos de venda físicos no setor. Dessa forma, a **concessionária digital** ganha força na compra e revenda, não tem intermediários, atrai com oferta de serviços simplificados e convenientes; o consumidor não precisa nem sair de casa.

Ele tem acesso ao catálogo digital com fotos, vídeos profissionais, detalhes técnicos, além de live com especialista, vistoria certificada, serviços de cartório em casa, teste drive agendado, garantia e manutenção. Recebem ainda veículo em domicílio em 24 horas.

Várias startups e empresas atuam nesse segmento como a **Kavak**, **InstaCarro**, **Carupi**, **Nox Car**, **Shift Car** para veículos de luxo. Já a **Karvi** é uma plataforma on-line de intermediação entre clientes e concessionárias/lojas multimarcas. E a **Creditas** oferece financiamento on-line. Na França, **AramisAuto** faz revenda on-line. O cliente testa o carro durante 30 dias e pode escolher nova opção se não estiver satisfeito. O financiamento anual permite trocar o carro após 12

meses por um novo modelo ou outra marca.

Segundo a **Pesquisa global da KPMG**, os principais fatores que encorajam a compra de um veículo on-line são: a garantia de satisfação (41%), vantagem de preço (38%) e marca confiável (36%). Portanto, para ampliar oportunidades e gerar a confiança no consumidor, é importante uma marca com forte reputação e conhecida para entrar no mercado on-line, já que os clientes vão se basear nas experiências anteriores de consumo.

## Na prática!

- Como podemos desenvolver uma marca conhecida com foco no digital?
- Como podemos integrar processos para desenvolver uma experiência fluida física e digital?

## Soluções Sebrae

- Vem ser um negócio do futuro com as soluções do Sebrae! Saiba mais! Conecte-se com o Sebrae pelo **WhatsApp** e tire todas as suas dúvidas!



## #04 E-commerce de peças

**A digitalização do setor foi alavancada pela pandemia, e novos players ganharam escala. O surgimento de veículos da próxima geração - com eletrificação, veículos conectados e condução autônoma - oferece mais oportunidades de negócios**

O mercado de reposição brasileiro está focado agora no e-commerce, na digitalização de canais e interfaces digitais, reconhece a importância da frota B2B e oferta de serviços variados. O faturamento desse setor é de R\$ 100bi e deve crescer entre 6% e 7% anualmente até 2023, segundo pesquisa da **McKinsey**. Também revela que de 65 a 80% dos compradores no B2B preferem interações humanas remotas ou autoatendimento digital em vez de interações presenciais.

Um dos principais marketplaces brasileiro é o **Mercado Livre**. Os produtos mais procurados são: embreagem, pneus, suspensão, filtros e freios. Na categoria acessórios automotivos, a predominância é do sexo masculino, das classes B/C, entre 20 e 30 anos. Os que costumam comprar autopeças têm idade entre 25 e 54 anos, das classes A/B. O sexo feminino já é responsável por 29,6% dos pedidos.

Além do e-commerce dos fabricantes originais de peças, existem ainda plataformas B2C como Amazon, Magalu, OLX. Especialistas em reposição **PneuFree.com: Atacadão Pneus, Moura.com**. Entram novos players generalistas, novos especialistas em marketplace como: **Canal da Peça** e **Cotexo** que conectam oficinas e fornecedores, além de **Connect Parts, HiperVarejo, Jocar, Peça Agora, Trucadão**, focados em veículos e máquinas pesadas.

A **Rede Âncora** é uma franquia de autopeças que realiza venda on-line para franqueados. No site francês **Oscaro** o cliente digita o número da placa do veículo e encontra todas as peças de reposição daquele modelo. E ainda revela as diferentes marcas e faz

comparativo de preços.

Deste modo, é importante as empresas desenvolverem estratégias para desafios do setor como a alta carga tributária em alguns estados e a logística de entrega. Além de ter uma integração com o sistema de gestão on-line e off-line, estando presente em vários canais, elaboração do catálogo digital de produtos e garantir estoque do produto a ser entregue ao cliente.

### Na prática!

- Como podemos desenvolver uma plataforma comercial digital (para B2B ou B2C)?
- Como podemos criar parcerias com redes de lojas?

### Soluções Sebrae

- Deseja aprender mais para potencializar seu negócio? Participe dos cursos e eventos e fique por dentro dos nossos conteúdos no site do **Sebrae!**

**A formação e a capacitação dos profissionais são grandes desafios do setor automotivo. O perfil profissional agora é multidisciplinar. A aprendizagem contínua é fundamental devido às evoluções nos sistemas e complexidades tecnológicas.**

O setor automotivo responde por 22% do PIB (Produto Interno Bruto) da indústria e por 4% do PIB total, e sua cadeia produtiva emprega mais de 1 milhão de pessoas, segundo a **Anfavea**. O **Mapa do Trabalho Industrial 2022-2025**, elaborado pelo Observatório Nacional da Indústria, estima que a indústria irá demandar cerca de 56.222 novos profissionais com ensino superior.

O mercado está aquecido e busca profissionais. Entretanto, a ausência de qualificação e experiência dos candidatos impõem a cada empresa a necessidade de formação e acompanhamento constante.

**#05 Especialização**

Os avanços tecnológicos permitem novas formas de aprendizagem e também suporte técnico aos profissionais do segmento, além dos tradicionais cursos presenciais. Crescem opções de programas de treinamento on-line como **Maxxi Training Academy**, **Amigo bom de peça**, **UP Cursos Grátis**, **CGO - Cursos Grátis Online**, **Portal IDEA**, **ZF [pro]Tech**.

Devido à complexidade das novas tecnologias, demanda-se conhecimento de equipamentos modernos, de proteção, ferramentas, sistemas de controle, entre outros. Também, conhecimento em mecânica híbrida e elétrica para executar o serviço. Assim, as especializações e certificações passam a ser indispensáveis nesse contexto.

Por meio da plataforma on-line da **Mercedes-Benz** e com utilização do Smart Glasses (óculos de Realidade Aumentada), os profissionais se conectam com engenheiros da fábrica a distância e recebem ajuda em tempo real. A **Bosch** em Portugal também utiliza RA no tablet. Ao apontar a câmera do tablet para um componente do veículo, surge a informação visual adicional e soluções de reparo. Isso gera até menos 15% de erros. Portanto, o perfil profissional demandado pelo setor mudou e para se tornarem mais competitivos, eles devem ter mentalidade digital, possuir uma especialidade, conhecimento em outras áreas e vivências e as transformar em habilidades práticas.

### Na prática!

- Como podemos criar um formato de capacitação continuada e gestão do conhecimento junto aos colaboradores?
- Como podemos criar e realizar serviços ou programas de treinamento juntamente aos parceiros?

### Soluções Sebrae

- Deseja ajuda para potencializar seu negócio orientado ao futuro? Conecte-se com a analista do Sebrae **Pauline Reis** e conheça as nossas soluções!



## #06 Oficinas Conectadas

Imagem: Bosch Connected Repair

**A Internet das Coisas, o processamento e armazenamento de dados e o aumento da conexão entre os produtos trazem um enorme potencial de desenvolvimento para as oficinas mecânicas.**

Já sabemos que a mobilidade do futuro será autônoma, conectada, eletrificada, personalizada e até mesmo **voadora**. Segundo a consultoria **PwC**, haverá mais de 470 milhões de veículos conectados nas estradas até 2025. As oficinas precisam de infraestrutura tecnológica sincronizada em tempo real com veículos, ferramentas e equipamentos, além de mão de obra especializada em mecatrônica.

A conectividade permite a comunicação direta entre a oficina e o automóvel, mais armazenamento de dados e comodidade aos usuários. Equipamentos inteligentes aumentarão a produtividade profissional, haverá otimização de espaço físico e mais auxílio técnico em tempo real.

**Bosch Connected Repair** (CoRe) conecta todos os equipamentos da marca já disponíveis na oficina, e os dados do veículo podem ser acessados em outros computadores e sistemas interligados em rede por meio do número da placa ou chassi.

Além disso, esse **software** faz testes individuais e complementa os parâmetros específicos do veículo analisado. Esses dados serão utilizados na próxima visita para agilizar os processos e evitar retrabalhos.

O recurso de foto documenta a condição do veículo. Essa funcionalidade informa aos clientes sobre as reparações necessárias de forma transparente. Após aprovação do orçamento on-line, a reparação pode ser realizada ou aquisição de peças de reposição necessárias com mais

antecedência.

**DiagWeb**, **OBD Auto Doctor** e **Software IDC5** da marca Texa também facilitam o diagnóstico dos problemas automotivos e auxiliam na reparação.

Os veículos irão recorrer às concessionárias e oficinas para constante atualização de softwares. A **ZF e eSync Alliance** se uniram para propor atualizações “Over-the-Air” (OTA) que transmitem versões de software mais recentes diretamente da nuvem para o carro, por meio de uma conexão de dados e sem muito tempo de espera.

A impressão 3D pode ser uma aliada na criação de peças, inclusive das que já saíram de linha, dos carros antigos, raros ou de colecionador. **JR AutoShop** faz uso dessa tecnologia com essa finalidade.

## Na prática!

- Como podemos criar uma infraestrutura tecnológica no negócio?
- Como podemos utilizar a tecnologia para ofertar serviços que ajudem os clientes?

## Soluções Sebrae

- Seu negócio quer inovar? Potencialize seu negócio com nossas soluções! Acesse o site do **Sebrae** e saiba mais!

**A união dos setores públicos e privados tem se mostrado um caminho para fortalecer a indústria nacional e acompanhar as constantes evoluções, além de direcionar os novos rumos para o desenvolvimento sustentável do segmento.**

O futuro do setor deve levar em consideração diversos aspectos, desde mobilidade urbana, políticas públicas, regulamentações, novo comportamento do consumidor, incentivos e investimentos, capacitação, adoção de novas tecnologias, sustentabilidade, entre outros.

Especialistas apostam no fortalecimento setorial e na busca por soluções nacionais para continuar uma indústria competitiva nas próximas décadas. Igualmente, sugerem que empresas do segmento aumentem a presença nas entidades de classe que as representam, busquem aproximação com montadoras, multinacionais e apoiem ainda o movimento de nacionalização de peças e fontes de energia renováveis.

**#07 Força setorial**

Recentemente, nove empresas do setor de mobilidade urbana se uniram para lançar a **Aliança pela Mobilidade Sustentável**. Entre elas estão: 99, CAO A Cherry, Ipiranga, Movida, Raízen, Tupinambá Energia, Unidas e Zletric.

A iniciativa é inspirada nos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) das Nações Unidas em relação ao acesso a fontes de energia limpas e acessíveis e ainda tornar cidades e comunidades mais inclusivas e sustentáveis. Além disso, pretende unir forças para tornar mais acessível aos brasileiros os carros elétricos e propor alternativas de infraestrutura necessárias para eletrificação.

Outra ação foi a elaboração da **Carta da Eletromobilidade** pelo Instituto de

Engenharia e a Associação Brasileira do Veículo Elétrico (ABVE) como condição para o desenvolvimento socioeconômico do país. O texto foi enviado para candidatos à presidência da República e políticos estaduais e federais.

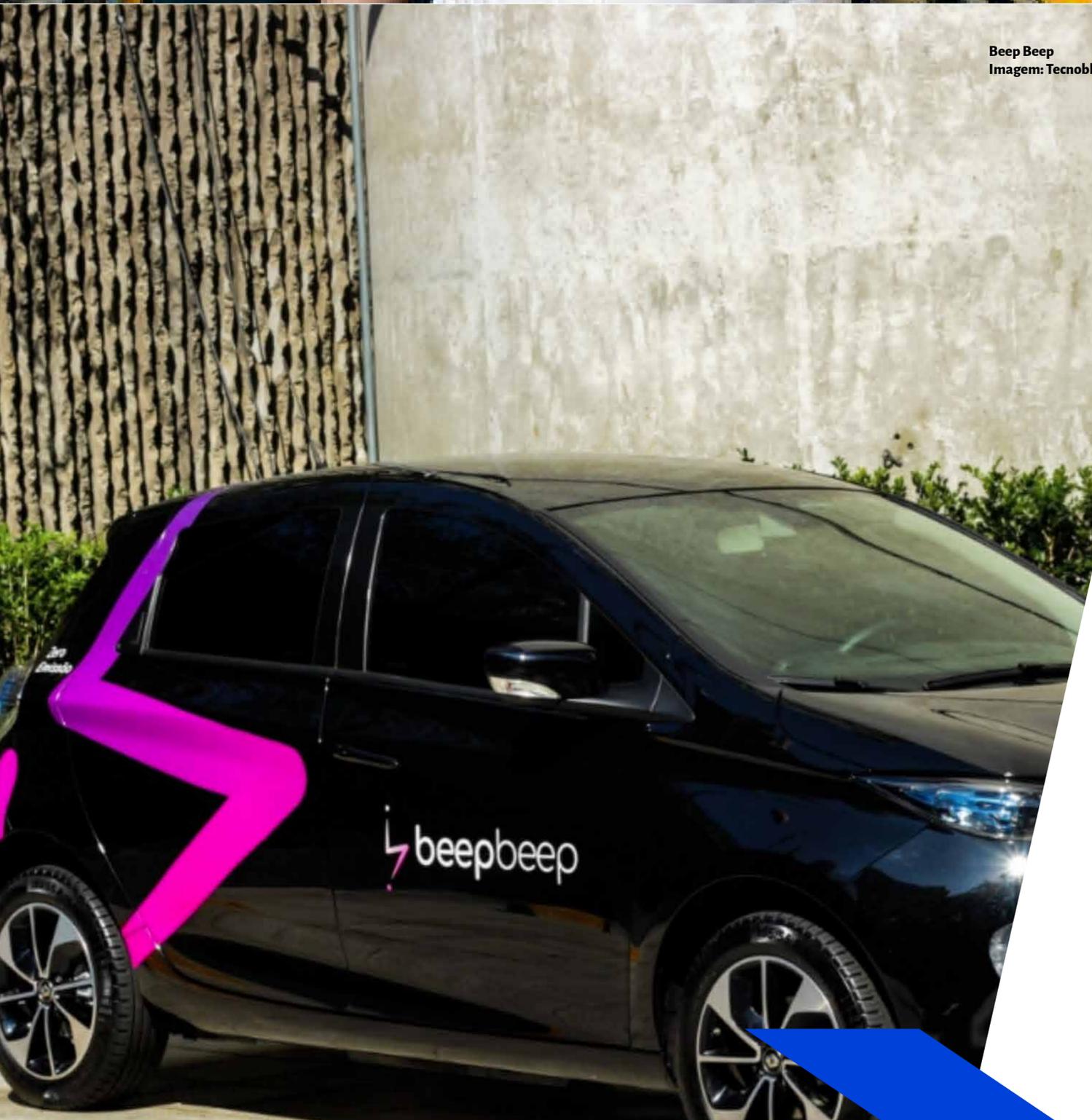
Também existe o **Programa Emprega +**, uma parceria entre o Governo Federal e o Senai Nacional, para formar novos profissionais e requalificar quem já se encontra no mercado automobilístico. O núcleo automotivo do **Programa Empreender**, em Alagoas, fortalece a micro e pequena empresa e a capacitação ao reunir empresários de sete municípios.

## Na prática!

- Como podemos nos associar a uma entidade representativa do setor?
- Como podemos fortalecer o segmento no estado e buscar soluções aos desafios que são comuns aos empresários?

## Soluções Sebrae

- Quer alinhar o seu negócio com as mudanças de comportamento emergentes? Saiba mais sobre as nossas soluções! Ligue para **0800 570 0800** e descubra como podemos te ajudar!



## #08 Multimobilidade

**A mobilidade do futuro será compartilhada, sustentável e multimodal. O conceito “Mobility as a Service” gera novos modelos de negócio com objetivo de oferecer aos usuários serviços integrados, completos e simplificados.**

A multimobilidade já é uma realidade, e a tecnologia passa a ser uma aliada na busca por novas soluções, principalmente nos centros urbanos. Um estudo sobre como as pessoas se locomovem realizado pela **Webmotors Autoinsights**, com mais de 4,7 mil usuários de suas plataformas, mostrou que além do carro e do transporte público, outras possibilidades já fazem parte do dia a dia delas, como bicicleta (12%), patinete (2%), aluguel de carro (11%), car sharing (6%) ou se deslocar a pé (27%).

A pandemia possibilitou o trabalho remoto e a migração para fora dos grandes centros urbanos. Também impulsionou a demanda por transporte particular, pois as pessoas buscam mais segurança e menores riscos de infecções. Entretanto, as novas gerações valorizam mais independência e flexibilidade do que o status da propriedade do automóvel. Compram menos carros, mas circulam e viajam bastante.

A economia compartilhada é menos poluente e se mostra uma alternativa viável para a nova geração de consumidores e também está no planejamento das cidades inteligentes. Para atender a essas necessidades, surgem várias inovações como a aplicação **Turbi**, que aluga carros por horas na capital paulista.

A **Beep Beep** tem carros elétricos compartilhados sem chave, desbloqueados pelo aplicativo, são pagos por minuto e deixados em diversos pontos de São Paulo.

Já a **Lime** aluga patinetes elétricos no Rio de Janeiro. A **Trancity** é uma plataforma web de gestão inteligente dos sistemas de ônibus. O **Openbike Now** é um aplicativo de geolocalização de locação de bicicletas.

Para a integração modal, no **Seat Move**, o usuário francês combina aluguel de carro, scooter e patinete elétrico da marca. Pensando no compartilhamento, a Blablacar conecta motoristas com lugares vagos nos automóveis e passageiros que pagam pelo trajeto da carona. Já **OuiCar** e **Getaround** localizam donos de veículos ociosos com pessoas dispostas a alugar por determinado período.

O fato é que cada vez mais fica acentuada a necessidade de facilitar a mobilidade, abrindo possibilidades para diversas soluções que se adequem aos diferentes locais e realidades.

## Na prática!

- Como podemos ajudar o meu cliente a se deslocar com mais facilidade no dia a dia?
- Como podemos oferecer a mobilidade como serviço?

## Soluções Sebrae

- Deseja aprender mais para potencializar seu negócio? Participe dos cursos e eventos e fique por dentro dos nossos conteúdos no site do **Sebrae!**



## #09 Sustentabilidade

**Cresce a preocupação com mudanças climáticas, degradação do meio ambiente e saúde pública. Nesse movimento, a sustentabilidade se tornou uma prioridade estratégica para a indústria automotiva.**

Estudo global da consultoria **KPMG** mostra que 98% dos líderes do setor automotivo apontam a sustentabilidade como um fator direcionador dos negócios da indústria nos próximos anos. Para eles, não haverá prevalência do motor a combustão nos 10 anos seguintes e apostam na coexistência e complementaridade com os veículos a bateria e células de combustível, dentre outros.

Nesse sentido, o setor automotivo brasileiro terá muitos desafios em relação à sustentabilidade, uma vez que a frota veicular aumenta, fica mais velha e polui mais. **Sindipeças/Abipeças** revela que a idade média da frota de veículos no Brasil é de 10,3 anos. Por outro lado, o país ultrapassou a marca de 100 mil carros elétricos e híbridos em circulação, segundo a **ABVE**. Cenário fortalecido pela redução de IPVA, IPTU ou isenção no rodízio em São Paulo.

Empresas também estão mais comprometidas com a questão ESG - governança ambiental, social e corporativa. A **Battery Center** faz parte do programa Johnson Controls que recicla baterias. **Renova Ecopeças** atua com reciclagem de peças automotivas e rastreabilidade. O **Programa Ambiental Moura (PAM)** rege a logística reversa de 100% das baterias produzidas e vendidas no mercado nacional. Já a **DPaschoal** possui o programa Eco Control, em que é possível acompanhar a destinação correta de pneus.

A **BYD** oferece soluções elétricas para o transporte de diversos segmentos no Brasil. Enquanto que a **Acquazero** traz a opção da limpeza automotiva ecológica. Já a **BMW e Basf** apostam em revestimentos automotivos sustentáveis por eletrodeposição. Também tem os

aplicativos que alertam o cliente em relação à manutenção e custos, como **Carrorama** para gestão de frotas.

Práticas mais sustentáveis podem ser adotadas no ambiente do negócio com o cumprimento da legislação ambiental, a separação e descarte correto de resíduos poluentes, reciclagem, reutilização de materiais, uso de equipamentos inteligentes, entre outras. Nesse sentido, a **Martelinho de Ouro Prime** tem extrator de pó, que reduz emissão de pó no ambiente, protege a saúde do funcionário e aumenta produtividade

Portanto, a sustentabilidade pode ser aplicada em soluções e inovações mais simples ou mais complexas, mas as mudanças estão sendo requeridas pelo mercado exigindo a adaptação de negócios.

## Na prática!

- Como podemos tornar os processos e ambiente da empresa mais sustentáveis?
- Como podemos comunicar as ações sustentáveis adotadas pelo negócio?

## Soluções Sebrae

- Quer alinhar o seu negócio com as mudanças de comportamento emergentes? Saiba mais sobre as nossas soluções! Ligue para **0800 570 0800** e descubra como podemos te ajudar!

**O setor automobilístico mundial vive uma revolução com a nova geração de veículos elétricos. Eles trazem impactos ambientais, sociais, na logística, distribuição, em toda cadeia produtiva, surgindo novas demandas e modelos de negócios relacionados.**

Os veículos elétricos (VE) já são uma realidade e, segundo previsões da ANFAVEA, em 2035, os carros elétricos podem chegar a 62% da frota brasileira, o que impõe mudanças no sistema de distribuição e concessionárias, na gestão de abastecimento e integração de tecnologias. Assim, a cadeia de fornecedores, prestadores de serviços e serviços de apoio (postos de combustível, mecânicas, revendas de veículos, entre outros) vão precisar cada vez mais de conhecimento sobre eletrificação e softwares, instalação de peças mais tecnológicas, serviços adicionais integrados. Veículos elétricos tendem a ser mais autônomos, demandam mais oferta de serviços integrados com sistemas de trânsito, monitoramento e controle de cidades e sistemas inteligentes de navegação.

## #10 Eletrificação

Veículos elétricos tendem a ser mais autônomos, demandam mais oferta de serviços integrados com sistemas de trânsito, monitoramento e controle de cidades e sistemas inteligentes de navegação. Gigantes da tecnologia como Tesla, Google, Microsoft, Uber, Apple e Huawei já manifestaram interesse pelo setor. O **Apple Car** é um projeto de carro elétrico autônomo com lançamento previsto até 2024, e a marca já registrou 248 patentes no setor automobilístico.

Startup brasileira **Mileto Tech Motors** propõe carros, motos e utilitários elétricos de baixo custo, também com energia solar e impressão personalizada em 3D. Americana **Nyobolt** tem projeto inédito de bateria elétrica que recarrega integralmente em 5 minutos. **Apple Car**, projeto de

carro elétrico e autônomo da Apple com lançamento previsto até 2024. Vale ressaltar que desde 2000, a marca já registrou 248 patentes no setor automobilístico.

Aplicativos **PlugShare**, **Tupinambá**, **Elev**, **Charge Map**, para localização de estações de carregamento EV no Brasil. **EcoVagas** é um estacionamento com recargas elétricas. **Insta Solar**, **GreenV**, **VoltBras**, **Origem**, **Move** com soluções em eletromobilidade.

Portanto, é importante as empresas se prepararem para a transição da combustão para eletrificação, com especialização da equipe, conhecimento sobre as novas tecnologias, a fim de criar novas oportunidades de negócio.

## Na prática!

- Como podemos preparar a empresa estrategicamente para a transição dos veículos elétricos? Sua empresa está preparada para o mercado elétrico?
- Como podemos orientar a gestão e capacitar equipe para essa nova realidade?

## Soluções Sebrae

- Vem ser um negócio do futuro com as soluções do Sebrae! Saiba mais! Conecte-se com o Sebrae pelo **WhatsApp** e tire todas as suas dúvidas!

# Perfil dos empresários alagoanos do setor automotivo

A partir de entrevistas qualitativas realizadas com empresários do setor automotivo alagoano, mapeamos perfis empreendedores diferentes em suas atitudes, necessidades e comportamentos. Descubra em qual deles você se encaixa.



## O analista

A mentalidade analítica é baseada na segurança. É alguém mais precavido ao tomar decisões, pensa muito antes de dar um próximo passo. Para isso, busca informações em outros segmentos, analisa amigos empreendedores e mercado para entender o que deu certo e o que deu errado. Com as mudanças constantes, desenha estratégias para se reinventar. Pensa muito no cliente e na sua jornada. Seu desafio é inovar mais rápido.

## O dinâmico

O mais importante é manter o negócio, no qual foi construindo a sua experiência como empreendedor. Adaptável, está sempre acompanhando as mudanças do mercado e se mantém atualizado. Gosta de escutar os clientes e observar as transformações ao redor. Analisa mercado e ousa com os pés no chão. Seu desafio é parar para planejar com calma o seu negócio e segurar a impaciência.

## O conservador

Cauteloso, gosta de se ater ao básico, ao tradicional. Acredita que se inventar demais perde a essência do negócio e para que serve, mantendo os clientes pelo relacionamento e confiança. Por isso, prefere manter uma trajetória mais linear e estável e a credibilidade é um ponto importante. Por ter resistência às mudanças, o seu desafio é quebrar os padrões de mentalidade tradicionais e se abrir para as novidades.

## O experiente

Possui experiência prática e uma forte preocupação com a gestão, foca na equipe para alcançar resultados e deseja um crescimento sustentável para o negócio. Possui um forte feeling para negócios e apostas, pois está atento ao mercado e observa as inspirações, além de ouvir os clientes, o que embasa suas decisões. O seu desafio é se adaptar às mudanças e se manter relevante.

©2022. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas de Alagoas – Sebrae/AL

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9610).

José da Silva Nogueira Filho  
**Presidente do Conselho Deliberativo Estadual**

Marcos Antonio da Rocha Vieira  
**Diretor Superintendente**

Vinicius Lages  
**Diretor Técnico**

José Roberval Cabral da Silva Gomes  
**Diretor de Administração e Finanças**

Henrique Soares  
**Gerente da Unidade de Gestão Estratégica**

**Editoria Mescla**

Renata Mendonça  
**Coordenação da Pesquisa**

Polyanna Rocha  
**Pesquisadora**

Ana Paula Tenório  
**Designer**

Informações e contatos:

Rua Doutor Marinho de Gusmão – nº 46 – Centro

Maceió/AL CEP 57020-565

Telefone: 0800 570 0800

[www.al.Sebrae.com.br](http://www.al.Sebrae.com.br)



*A força do empreendedor brasileiro.*