

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

# INDÚSTRIA DE COURO E CALÇADOS NA BAHIA

MAIO | 2017



O couro é matéria-prima utilizada para diversas indústrias. Porém, um dos principais destinos desse insumo é a indústria calçadista. Esta, por sua vez, é uma das mais tradicionais no Brasil e tem grande importância na economia nacional.

## RETRATO DO CONSUMO DE CALÇADOS NO BRASIL (2014-2015)

PREÇO MÉDIO  
DO CALÇADO  
COMPRADO

**R\$ 55,60**

DO CALÇADO  
COMPRADO COM  
FINALIDADE DE  
PRESENTEAR

INFANTIL	26,7 %
FEMININO	17,9 %
MASCULINO	14,7 %
ESPORTIVO	11,6 %



## PONTOS FORTES

- Clientes fidelizados;
- Tradicionalismo na produção, o que aumenta a credibilidade do produto;
- Formatos de entrega em domicílio;
- As organizações do segmento são fortes e estruturadas.

## PONTOS FRACOS

- Compras em prestações, limitando o capital de giro;
- Dificuldade em obter financiamento de bancos;
- Fornecedores localizados em regiões afastadas;
- Qualidade da internet baixa, comprometendo o desempenho das vendas.

## OPORTUNIDADES

- Crescimento do e-commerce;
- Aumento no investimento realizado por famílias em produtos infantis;
- O mercado fitness mantém crescimento contínuo, o que aumenta a demanda por calçados esportivos;
- Tecnologia a favor da otimização da gestão das empresas;
- Utilização de materiais ecológicos.

## AMEAÇAS

- Importação de produtos, cujos impostos são menores que os de produção no Brasil;
- Impacto da crise financeira no poder de compra do consumidor;
- A instabilidade econômica impede que os empresários modernizem o maquinário das empresas.



## GARGALOS DO SEGMENTO

- A volatilidade cambial dificulta a negociação de preços com o mercado internacional, sendo um problema para quem deseja exportar;
- A alta carga tributária onera bastante as empresas do segmento e, algumas ações do governo, como a contribuição patronal de 1% para 1,5% para o calçado, também acaba dificultando a atividade;
- Apesar do Nordeste ter menor custo de produção de calçados, quando comparado com outras regiões do país, como Rio Grande do Sul, países como a China conseguem preços mais competitivos e acabam entrando no país com facilidade, impactando diretamente os negócios nacionais;
- O processo de curtimento da pele bovina possui alto teor de cromo, substância prejudicial ao meio ambiente e, até mesmo, ao contato humano. Em um momento de grandes preocupações com sustentabilidade e mudança no comportamento do consumidor, esse problema implica mudança de cultura, exigindo esforços dos empresários;
- A infraestrutura logística do país também é um grande entrave para o desenvolvimento dos negócios.

## ALGUMAS TENDÊNCIAS

- O mercado infantil se configura como oportunidade, uma vez que as pessoas têm tido cada vez menos filhos, porém investido mais na qualidade de vida das crianças.
- O mercado *fitness* apresenta crescimento, o que gera demanda por calçados esportivo.
- Tecnologias em maquinários e *softwares* para redução do desperdício de matéria-prima e aumento de produtividade, dentre outros fatores;
- Utilização de materiais ecológicos/naturais na produção de calçados, como couro ecológico, fios reciclados de garrafas PET, tecidos descartados na indústria têxtil e fibras de bambu e eucalipto. Além do material, observar também o processo produtivo, reutilizando água e reciclando os resíduos finais da industrialização dos produtos.



## AÇÕES RECOMENDADAS



### ASSOCIATIVISMO



A união do segmento pode representar maiores investimentos em capacitação da mão de obra, poder negocial com os fornecedores, dentre outros;

### CAPACITAÇÃO



Procurar capacitação para a gestão do negócio. Planejamento e visão de mercado são importantes para a prospecção de negócios e a expansão da empresa;

### RELACIONAMENTO



Trabalhar sempre com fornecedores que são profissionais em suas políticas de preços e entrega dos produtos. Assim, aqueles que trabalham de forma irregular podem começar a perder espaço no mercado por falta de demanda;

### MÃO DE OBRA



Ficar atento à qualificação da mão de obra, oferecendo cursos técnicos e incentivando os colaboradores a permanecerem atualizados.

### PARCEIRIAS



Conhecer as franquias de acessórios e calçados no Brasil, para analisar a possibilidade de parceria ou, até mesmo, tornar-se uma franqueadora.



[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:** Shutterstock.com

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