

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

GEMAS E JOIAS NA BAHIA

MAIO | 2017

O setor de Gemas e Joias envolve desde atividades de extração mineral nas jazidas até a produção e a comercialização do produto final – pedras preciosas brutas, gemas lapidadas, artefatos com pedras preciosas, joias, folheados e bijuterias.

FOTOGRAFIA BAIANA

OURO

Jacobina, Barrocas, Saúde e Santaluz

ESMERALDA

Pindobaçu, Campo Formoso, Anagé e Pilão Arcado

ÁGUA-MARINHA

Medeiros Neto, Itambé, Encruzilhada, Itanhém e Cândido Sales

AMETISTA

Sento Sé, Licínio de Almeida, Jacobina, Juazeiro e Caetité

PONTOS FORTES

- Inovação em maquinário e processos de desenvolvimento e fabricação;
- Alta lucratividade;
- Alta organização entre as empresas do segmento;
- Produtos exclusivos e diferenciados.

PONTOS FRACOS

- Dificuldade para obter recursos direcionados à capacitação;
- Falta de profissionais qualificados;
- Inadimplência.

OPORTUNIDADES

- Demanda no mercado por artesanatos personalizados;
- Mercado exportador de peças e pedras;
- Novas tecnologias, como o uso de 3D na produção;
- Baixa concorrência.

AMEAÇAS

- Altos impostos;
- Poucas linhas de crédito;
- Crise econômica;
- Variabilidade no preço dos metais, forçando os empreendedores do ramo a recorrer a fornecedores de outros estados, o que acaba aumentando o custo de frete.



PRINCIPAIS

OPORTUNIDADES



O tratamento personalizado é facilitado pelas redes sociais e possibilita a empresa comunicar-se nominalmente com cada consumidor, gerando os benefícios correspondentes a um tratamento personalizado;



Lojas virtuais têm sido boas oportunidades de escolha, tendo em vista o baixo investimento inicial e o bom retorno de clientes. Fatores como melhoria da segurança online e avanços nas áreas de logística e telecomunicações impulsionam o e-commerce nacional, que possui atualmente mais de 23 milhões de adeptos;



Joias folheadas são mais acessíveis e adaptáveis às tendências da moda, pois são confeccionadas em diferentes metais e cobertas por metais preciosos (ouro, prata ou ródio). As camadas de ouro são depositadas na superfície das ligas metálicas por um processo denominado galvanoplastia. Elas têm valor de mercado e podem causar o mesmo efeito da joia, principalmente se forem confeccionadas com qualidade em todas as etapas de produção. Essas características, aliadas a um design diferenciado, tornam as joias folheadas cada vez mais valorizadas nos diversos mercados consumidores;



A tendência mais encontrada nas feiras de joias americanas é o espaço negativo, que é o conceito de peças com espaços vazados em seu design; as formas orgânicas (folhas, flores e galhos), que têm uma aparência bem natural, com pétalas e folhas irregulares, nada simétricas, bem próximas à realidade; e a cor branca ou tons claros, que passam um ar de sofisticação.

AÇÕES RECOMENDADAS

ASSOCIATIVISMO



Procurar associações do setor ou instituições regionais, como o Sebrae, a fim de entender como a empresa pode se unir às outras do segmento para requisitar crédito para investimentos e também para negociar com os fornecedores em maior escala, podendo diminuir bastante os custos com as peças, ferramentas e componentes utilizados nos consertos, ou mesmo com o transporte dos produtos comprados por várias empresas. A união do segmento pode também representar maiores investimentos em capacitação da mão de obra na região.

FORNECEDORES



Trabalhar sempre com fornecedores que ofereçam a nota fiscal dos produtos, a fim de não incentivar aqueles que trabalham com itens de origem duvidosa e que mantêm uma concorrência de preços desleal no mercado.

MERCADO CONSUMIDOR



Conhecer a demanda, a sazonalidade e os consumidores, a fim de realizar compras planejadas. Dessa forma, é possível diminuir a espera pelos insumos mais comuns utilizados nas peças.

CAPACITAÇÃO



Procurar treinamento e cursos técnicos para os colaboradores, assim como materiais online que podem atualizar os conhecimentos dos produtos lançados no mercado.

EXPORTAÇÃO



Acessar o mercado externo pode ser uma opção interessante para as empresas do setor. O Governo Federal possui a iniciativa Vitrine do Exportador (VE), que tem como objetivo divulgar as empresas brasileiras, seus produtos e serviços no mercado internacional.



[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 de Atendimento: Franklin Santana Santos

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