

# INDÚSTRIA DE COSMÉTICOS na Bahia

SETEMBRO | 2016

O segmento de indústrias de produtos de higiene pessoal, perfumaria e cosméticos (HPPC), no geral, está associado ao CNAE 2063-1/00 – Fabricação de cosméticos, produtos de perfumaria e de higiene pessoal.

## FOTOGRAFIA DOS PRODUTORES BAIANOS



**4º MAIOR  
PRODUTOR  
DO BRASIL**



**133 EMPRESAS  
FILIADAS AO  
SINDCOSMETIC**



**30% DO  
CONSUMO  
NACIONAL DE  
COSMÉTICOS**



**66% HIGIENE  
PESSOAL  
25%  
COSMÉTICOS**



**FATURAMENTO  
R\$ 1,6 BILHÃO**



**8,1% DE  
CRESCIMENTO  
AO ANO DE  
EMPREGO  
FORMAL**

Fonte: ABIHPEC, Data Popular, IBOPE, RAIS,  
Cadastro Sebrae de Empresas – SEBRAE BA; 2014

## PONTOS FORTES

- Empresas com administração enxuta e centralizada que possibilita tomada de decisão rápida para aproveitamento de tendências de mercado ou expansão;
- Empresas com portfólio amplo capaz de atender a diversas demandas do público-alvo de determinada categoria;
- Grupo de empresas com proximidade geográfica, o que facilita a implantação de um polo e visibilidade da potencialidade da cadeia;
- Grupo de empresas focadas na categoria capilar (profissional e cliente), que pode ser transformado em um polo de excelência para produtos capilares.

## PONTOS FRACOS

- Baixo esforço inovador, gestão pouco profissional, considerando-se as práticas mais avançadas de administração já existentes neste segmento;
- Processo produtivo conduzido por profissionais com capacitação técnica e inovativa limitada, sem atualização nos grandes centros;
- Poucas ações de acesso a mercados: pesquisas; participação em feiras; missões técnicas; marketing agressivo; marketing digital; comércio eletrônico;
- Ausência de redes de fornecedores locais de insumos, embalagens, equipamentos, assim como de prestadores de serviços especializados como laboratórios (microbiologia, testes de eficácia);
- Baixo conhecimento do processo de internacionalização e de exportação;
- Práticas incipientes de sustentabilidade (embalagens, matéria-prima, logística reversa, tratamento e destinação de resíduos, etc).

## OPORTUNIDADES

- 3º maior mercado do mundo, ou seja, é possível explorar o mercado interno;
- Crescimento do consumo fora dos grandes centros, em cidades médias;
- Dinâmica do segmento HPPC, com demanda constante de lançamentos de produtos;
- Demanda por produtos com diferenciação e maior valor agregado: ativos naturais; ativos de skin care na categoria capilar; múltiplas funcionalidades;
- Práticas de inovação e tecnologia: processos produtivos; nanotecnologia; marketing digital.

## AMEAÇAS

- Necessidade de insumos importados de maior valor agregado;
- Globalização do mercado de HPPC, com empresas transnacionais aplicando práticas agressivas de marketing e comercialização; e novos entrantes como a China e Coreia do Sul;
- Entraves burocráticos na operacionalização do processo de harmonização regulatória no âmbito do Mercosul, dificultando as exportações das poucas empresas que já fazem negócio com países desta região;
- Alta carga tributária do segmento;
- Insegurança jurídica: substituição tributária (ICMS, PIS/COFINS), barreira de saída do SIMPLES Nacional;
- Baixa disponibilidade de profissionais com qualificação específica para atendimento das demandas das empresas.



## Principais dificuldades

# para o segmento na Bahia



### LOGÍSTICA

Para os estados do Nordeste, a logística realmente representa uma dificuldade, pois a maioria das transportadoras mantém seus centros de distribuição no Rio de Janeiro ou em São Paulo. E isto se reflete em maior custo do transporte e em demora na entrega para os distribuidores da marca ou mesmo para o cliente final.



### FALTA DE MÃO DE OBRA QUALIFICADA

A carência de mão de obra qualificada para atuar nos processos produtivos, regulatórios e administrativos atinge todas as indústrias do segmento, principalmente nas áreas técnicas – produção, laboratório, manutenção de maquinários e equipamentos.



### DIFICULDADE DE ENTENDIMENTO E MOROSIDADE DOS PROCESSOS NA ANVISA

Além dos processos burocráticos e demorados, no segundo semestre de 2015, por exemplo, a ANVISA aumentou em mais de 100% o valor das taxas de registro dos produtos, com a alegação de que os preços não eram majorados há vários anos. A Resolução RDC 048/2013 ainda representa uma ameaça para algumas empresas à medida que não sabem como atender a determinados requisitos.



### CARGA TRIBUTÁRIA E INSEGURANÇA FISCAL

Substituição tributária - antecipação do recolhimento do ICMS, insegurança jurídica quanto a PIS/Cofins e expansão dificultada pelo processo de saída do Simples Nacional.

# AÇÕES RECOMENDADAS



## TECNOLOGIA



A incorporação da tecnologia na indústria de cosméticos é uma realidade presente nas matérias-primas e seus processos de formulação e manipulação; nos equipamentos, máquinas e processos de produção; nos aparelhos portáteis para home care (beauty devices) que passam a concorrer com os cosméticos; nos canais de vendas online – e-commerce; no marketing digital e nas estratégias de mídias sociais; e nos controles operacionais e administrativos com o uso de software e sistemas computacionais. Outra recomendação é a nanotecnologia, que tem sido utilizada no desenvolvimento de formulações cosméticas mais estáveis, mais eficazes e com sensorial cosmético diferenciado.

## CERTIFICAÇÕES



Para que as indústrias possam acompanhar o movimento relacionado com sustentabilidade (natural, orgânico, vegano) é importante conhecer as certificações utilizadas na Europa e Estados Unidos sobre o assunto. Estas certificações podem atribuir diferencial competitivo ao produto.

## GESTÃO



Aumentar a capilaridade na distribuição dos produtos pelos canais de comercialização.

## ASSOCIATIVISMO



Identificar práticas de associativismo e de cooperação.



[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 Técnico:** Lauro Alberto Chaves Ramos

**Gerente:** José Nilo Meira

**Gestora do 2BIC:** Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges

**Conteudista Especialista:** Miriam Machado

**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