



**2BIC**

Boletim Baiano de  
Inteligência Competitiva

**SEBRAE**

# ENCADEAMENTO PRODUTIVO NA BAHIA: PRODUÇÃO DE ALIMEN- TOS E BEBIDAS

JUNHO | 2017



**FOTOGRAFIA 2016**

**INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO  
DE ALIMENTOS E BEBIDAS**

R\$ 550,8 bilhões

**NÚMERO DE INDÚSTRIAS**

32,5 mil empresas

**EMPREGOS GERADOS**

1,6 milhões de funcionários

**EXPORTAÇÕES**

US\$ 36,4 bilhões



Fonte: ABIA, 2017



## PONTOS FORTES

- Fidelidade dos clientes;
- Fortalecimento das associações do segmento;
- Retorno financeiro rápido;
- Selos de qualidades e segurança;
- Produtos com rastreabilidade, garantindo a origem.

## PONTOS FRACOS

- Falta de organização interna;
- Falta de capital de giro;
- Administração da validade de alguns produtos.

## OPORTUNIDADES

- Demanda constante de bebidas e alimentos durante o ano;
- Tendência de consumo voltado para a conveniência e a praticidade, com pratos prontos e semiprontos, de fácil preparo;
- Demanda crescente por produtos benéficos à saúde.

## AMEAÇAS

- Altos impostos do segmento;
- Aumento do número de concorrentes;
- Informalidade dos concorrentes;
- Crise hídrica.





# PRINCIPAIS

## GARGALOS



Falta de incentivos fiscais por parte do governo;



Baixa capacitação da mão de obra;



Altos custos com energia elétrica;



Legislação que impede a expansão da produção de alimentos;



Falta de comunicação entre os elos da cadeia produtiva;



Logística em grandes pontos de distribuição, que dificulta a entrega e o reconhecimento da carga;



Importação de produtos com alta qualidade e preço competitivo, tornando-se uma forte concorrência para a indústria nacional;



Padrões de sustentabilidade cada vez mais exigidos no mercado.

# AÇÕES RECOMENDADAS

## ASSOCIATIVISMO



Procurar associações do setor ou instituições regionais, como o Sebrae, para entender como a empresa pode se unir a outras do setor e requisitar crédito para investimentos com melhores taxas, bem como negociar com os fornecedores em maiores escalas. A união pode representar maiores investimentos em capacitação da mão de obra na região;

## 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 COM FORNECEDORES



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

## FRANQUIAS



Conheça as franquias de alimentação e de bebidas no Brasil, para analisar se é possível entrar nesse mercado como um fornecedor.



[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  
**Gestora do 2BIC:** Alessandra Giovana Ferreira da Silva de Oliveira Borges  
**Empresa Pesquisadora:** Knowtec Ltda  
**Designer Gráfico:** Suzana Salgado  
**Imagens e Ilustrações:** Freepik.com / Shutterstock.com

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