



COLÔMBIA

Mercado de Equipamentos de Proteção Individual 2018





Roberto Jaguaribe Gomes de Mattos
PRESIDENTE – APEX-BRASIL

Márcia Nejaim Galvão de Almeida
DIRETORA DE NEGÓCIOS – APEX-BRASIL

Sueme Mori Andrade
GERENTE DE ESTRATÉGIA DE MERCADO – APEX-BRASIL

Igor Isquierdo Celeste
COORDENADOR DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO – APEX-BRASIL

Adriano Santos de Azevedo
ORGANIZAÇÃO/REVISÃO – APEX-BRASIL

Euromonitor International
ELABORAÇÃO

Carlos Sanchez Badillo – ESCRITÓRIO DA APEX-BRASIL NA COLÔMBIA
Karen Kiyomi Hayashi – APEX-BRASIL
COLABORAÇÃO

Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,
CEP 70.040-020 - Brasília - DF
Tel.: 55 (61) 3426-0202 / Fax: 55 (61) 3426-0263
www.apexbrasil.com.br
E-mail: apexbrasil@apexbrasil.com.br

© 2018 Apex-Brasil
Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil).
Todos os direitos reservados.
Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

A Gerência de Estratégia de Mercado da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, quer saber a sua opinião sobre ele. Se você tem comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie e-mail para apexbrasil@apexbrasil.com.br

Índice

SUMÁRIO EXECUTIVO.....	4
CONTEXTO DA COLÔMBIA.....	7
DADOS GEOGRÁFICOS E DEMOGRÁFICOS.....	8
DADOS MACROECONÔMICOS.....	9
SEGURANÇA NO TRABALHO.....	11
INFRAESTRUTURA LOGÍSTICA.....	12
FLUXO COMERCIAL DO SETOR DE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL....	13
VISÃO GERAL.....	14
IMPORTAÇÃO.....	15
PRODUÇÃO INTERNA.....	16
EXPORTAÇÃO.....	18
PRINCIPAIS ACORDOS COMERCIAIS.....	19
MERCADO DE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL.....	21
CONSUMO HISTÓRICO.....	22
ANÁLISE DE DEMANDA FUTURA.....	23
PRINCIPAIS IMPULSIONADORES DE DESEMPENHO.....	24
CATEGORIAS.....	25
CONCORRÊNCIA.....	30
DISTRIBUIÇÃO.....	33
PRECIFICAÇÃO.....	36
ANÁLISE DE OPORTUNIDADES.....	37
REQUISITOS TÉCNICOS, LEGAIS E DE QUALIDADE.....	43
VISÃO GERAL.....	44
ANEXO.....	48
DEFINIÇÕES, METODOLOGIA E FONTES CONSULTADAS.....	50
SOBRE A APEX-BRASIL.....	52
SOBRE A EUROMONITOR.....	53

À medida que cresce a demanda por equipamentos de proteção individual, surgem mais oportunidades para exportadores interessados no mercado colombiano

Nos últimos anos, os setores de construção e de manufatura contribuíram para fortalecer o mercado de trabalho na Colômbia. Entre 2013 e 2016, o número de trabalhadores cresceu à uma taxa média de crescimento anual de 1,3%, um total de 22,2 milhões de pessoas em 2016. O crescimento da força de trabalho tem gerado mais oportunidades para empresas diretamente envolvidas no fornecimento de equipamentos e serviços para trabalhadores.

Ao empregar mais de 15% da força de trabalho local, os setores de construção e manufatura são fundamentais para o crescimento do segmento de equipamentos de proteção individual e espera-se que continuem relevantes ao longo do período projetado (2017-2020). O valor do setor de manufatura aumentou mais de 3% em 2016 e abriu espaço para que o segmento de equipamentos de proteção individual crescesse também. Já o setor de construção cresce em importância no segmento de equipamentos de proteção individual desde 2013, principalmente devido à demanda de proteções para a cabeça e luvas utilizadas nos grandes projetos de infraestrutura em curso no país.

O setor de equipamentos de proteção individual é altamente fragmentado na Colômbia. Existem várias empresas de pequeno porte dedicadas principalmente à produção de artefatos de couro e borracha utilizados por diferentes setores, como o de manufatura, agrícola, de construção e mineração. Juntas, essas empresas são responsáveis por boa parte do consumo interno, especialmente de calçados, luvas e vestimentas. Os capacetes, por outro lado, são fornecidos principalmente por empresas estrangeiras.

O ambiente varejista de equipamentos de proteção individual na Colômbia é caracterizado por sua elevada fragmentação, com grandes cadeias de varejo e uma miríade de estabelecimentos locais de pequeno porte. No varejo, os equipamentos de proteção individual são vendidos em lojas de material de construção de grande porte que comercializam uma grande variedade de produtos. No entanto, a maioria dos produtos disponíveis nesses estabelecimentos destina-se mais ao uso pessoal do que ao uso industrial. O principal canal de fornecimento de equipamentos de proteção individual para os diferentes setores são os distribuidores, embora lojas de material de construção de pequeno e médio porte também deem sua contribuição.

Especialistas entrevistados confirmam que a demanda por produtos certificados está aumentando em diversos setores. Produtos fabricados internamente são certificados por organizações tais como o Icontec e o Bureau Veritas. Essas entidades fornecem a garantia de que o equipamento foi aprovado nos testes de qualidade e desempenho e atende aos critérios de qualidade estipulados por organizações internacionais como o Instituto Nacional de Saúde e Segurança Ocupacional, a Associação de Equipamentos e Tecnologias Pessoais de Proteção e o Instituto de Normalização da Alemanha.

A certificação de artigos importados é emitida em seus países de origem pelas respectivas autoridades competentes, e deve estar em conformidade com os padrões internacionais de saúde ocupacional aceitos na Colômbia (ou seja, da Alemanha e dos Estados Unidos). Graças aos elevados e detalhados padrões de segurança exigidos pelo Inmetro, os exportadores brasileiros poderiam se beneficiar da crescente preocupação da Colômbia com procedimentos de segurança.

O fluxo de comércio é concentrado em poucos países, sendo que a maior parte dos produtos é importada da China

1

Visão geral do país

A Colômbia é um dos países que mais cresce na região nos últimos anos. Espera-se que seu PIB real cresça entre 1% e 2% em 2017.

A população da Colômbia subiu de 40,4 milhões em 2000 para 48,7 milhões em 2016, e continua a crescer. No entanto, o crescimento populacional mostra um declínio na taxa de fecundidade, tendência que deve persistir até 2030.

2

Fluxo comercial

O fluxo de comércio de equipamentos de proteção individual na Colômbia é muito concentrado. Mais de 50% das importações são provenientes da China e mais de 65% das exportações se destinam ao Estados Unidos e ao Chile.

O Brasil ocupa o sexto lugar entre os importadores, com aproximadamente 3% do total das importações, e o décimo lugar entre os países para os quais a Colômbia exporta equipamentos de proteção individual.

3

Tamanho do mercado e tendências

O total das vendas de equipamentos de proteção individual atingiu US\$ 201,7 milhões em 2016. Capacetes de segurança e calçados de proteção foram as categorias que apresentaram maior dinamismo entre 2013 e 2016, com uma taxa média de crescimento anual em valor de 3% e 4%, respectivamente.

A produção local é bastante relevante. O mercado é muito fragmentado, com um número substancial de pequenas empresas locais dedicadas à produção de calçados, luvas e vestimentas.

4

Requisitos técnicos, legais e de qualidade

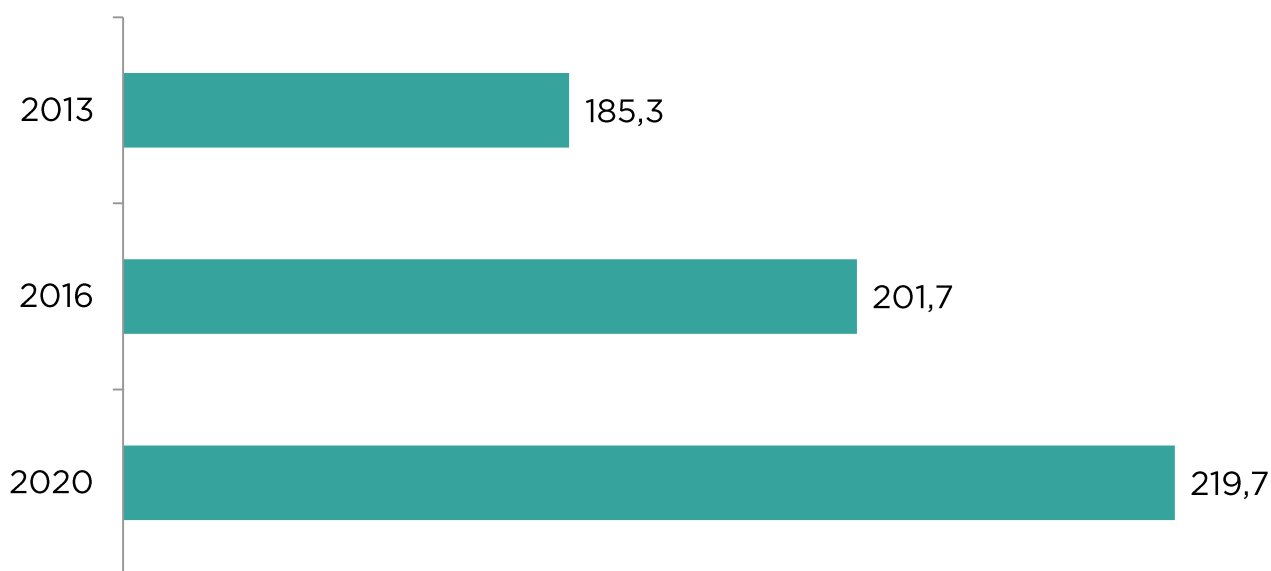
A entidade local responsável pela elaboração de leis e regulamentos que protegem a integridade e a segurança dos trabalhadores é o Ministério do Trabalho.

Os requisitos técnicos e de qualidade para cada elemento de proteção pessoal são definidos pela Resolução 2400 de 22 de maio de 1979 (Artigos 176 a 201, Capítulo II de Equipamentos e Elementos de Proteção, Título IV, Código do Trabalho).

O mercado de equipamentos de proteção individual faturou mais de US\$ 201 milhões em 2016

Gráfico 1: Histórico e projeção* de vendas de equipamentos de proteção individual (US\$ Mi)

Notas: Câmbio Fixo, 2016 – Valores em termos constantes, preços ao usuário final



Fonte: Euromonitor

Principais tendências

- O setor de construção é um dos principais usuários finais de equipamentos de proteção individual. As projeções positivas para o setor (3,6% de crescimento em 2018) podem impulsionar a demanda por esse tipo de artefato.
- Luvas de nitrilo reforçadas estão substituindo as de couro. Seu custo é equivalente, mas as primeiras têm maior durabilidade e são mais fáceis de limpar.
- Espera-se que os capacetes de segurança e máscaras respiratórias descartáveis sejam as categorias de maior dinamismo, com um crescimento médio de 2,8% entre 2017 e 2020 no período projetado.

Principais motivadores de compras para os usuários finais

- A implantação do *Sistema de Gestion de Seguridad y Salud en el Trabajo* (SG-SST, Sistema de Gestão de Saúde e Segurança no Trabalho) deve aumentar a demanda por equipamentos de proteção individual, já que as empresas serão obrigadas a fornecê-los a seus funcionários.
- Embora não sejam obrigados a adquirir produtos certificados, os empregadores dão preferência ao equipamento certificado pelo Icontec para garantir a segurança dos trabalhadores. No caso de grandes empresas, os sindicatos exigem certificação e de boa qualidade.

* O ano de 2020 refere-se a projeções



CONTEXTO DA COLÔMBIA

CONTEXTO DA COLÔMBIA

DADOS GEOGRÁFICOS E DEMOGRÁFICOS

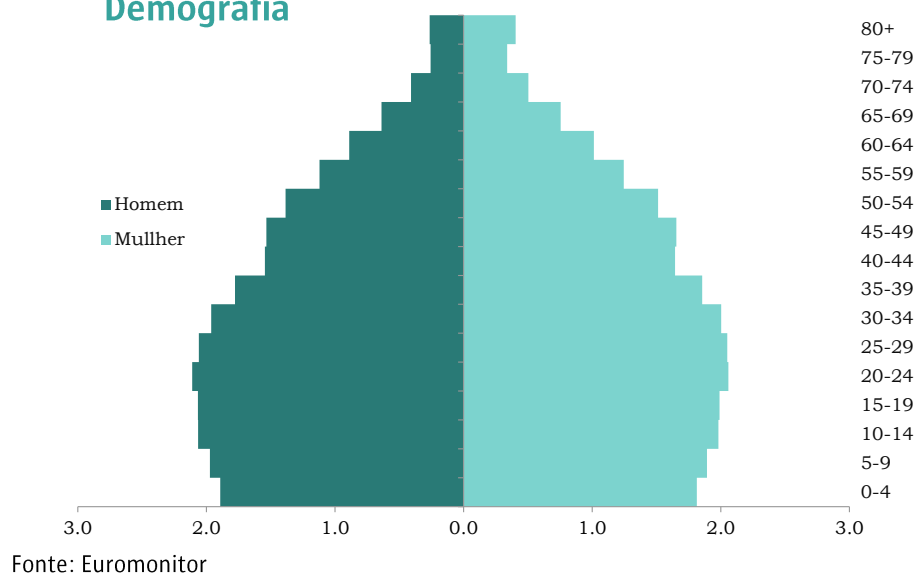
O número de habitantes deve continuar a crescer devido ao envelhecimento da população

- A Colômbia é um elo entre a América do Sul e América Central. Com o istmo do Panamá no Oeste, o país é limitado ao Sul pelo Equador e pelo Peru e ao Leste pela Venezuela e pelo Brasil. Seu litoral se divide entre o Caribe e o Oceano Pacífico. Seu clima é quente e temperado na região costeira, mas árido no planalto interior.
- A população da Colômbia subiu de 40,4 milhões em 2000 para 48,7 milhões em 2016. Espera-se que a população total atinja 53,2 milhões em 2030. A média de idade na Colômbia foi de 30,5 anos em 2015, ou seja, 6,1 anos a mais do que em 2000.
- A taxa de fecundidade, que foi de 1,9 nascimentos por habitante do sexo feminino em 2016, caiu quase à metade em relação a 1980, mas permanece próxima ao nível de reposição. Espera-se que a taxa de fecundidade continue em queda até 2030.
- A faixa etária de 0 a 14 anos, que equivalia a cerca de 50% da população em 1980, caiu para 24% em 2016 em virtude do envelhecimento dos cidadãos (ainda é alta para os padrões regionais). Já a faixa etária acima de 65 anos representou 7% do total em 2016 e espera-se que esse percentual atinja aproximadamente 13% em 2030.

Geografia



Demografia



População total: 48,654 milhões

A economia da Colômbia deve manter um crescimento moderado

Espera-se que o PIB e a renda disponível cresçam ligeiramente na Colômbia em 2017

- A economia da Colômbia deve manter um crescimento moderado em 2017. De acordo com os relatórios do Banco de la República (Banco Central da Colômbia) no início de dezembro de 2017, o PIB real do terceiro trimestre cresceu 2,0% se comparado ao mesmo período de 2016. Em 2016, o PIB real também cresceu 2,0%.
- Os preços subiram 7,5% em 2016 e a projeção da inflação para 2017 é de 4,6%. A meta do Banco Central é de 2% a 4% ao ano, mas em novembro de 2017 os dados do Banco de la República já apontavam uma inflação acumulada de 4,12%. Nos últimos anos o banco elevou a taxa de juros, mas espera-se que uma flexibilização da política monetária ajude a economia em 2017. Em março de 2017, o Banco Central optou por um corte de 25 pontos-base na taxa de juros, que passou para 7%.
- A poupança totalizou 8,8% da renda disponível em 2016. Espera-se que esse índice apresente uma ligeira queda em 2017, para 8,7%. A Colômbia precisa gerar mais capital internamente.
- Em 2016, a renda disponível *per capita* foi de Col\$ 12.140 (US\$ 3.975). Em 2017, espera-se um aumento de 1,5% em termos reais.
- No período entre 2017 e 2030, espera-se um aumento acumulado da renda disponível de 52,9% em termos reais — uma taxa de crescimento anual de 3,3%.

Figura 1: PIB* (US\$ Bi, 2016 fixo, valores constantes)

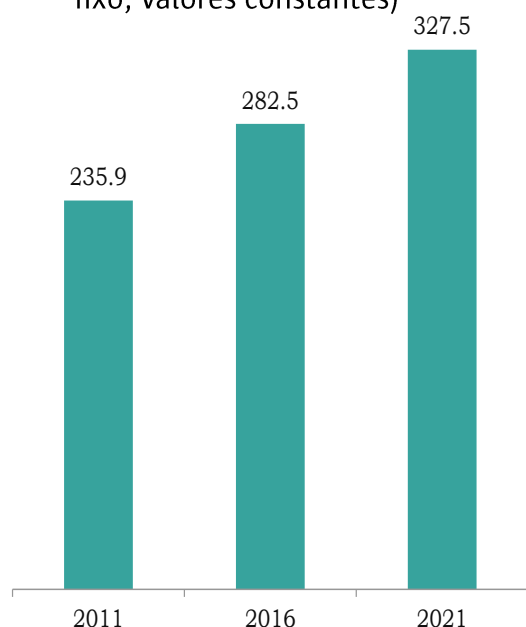


Figura 2: PIB* *per capita*

2016
US\$
5.805



2021
US\$
6.473



Figura 3: Inflação 2016

7,5%
Inflação

Fonte: Euromonitor

* O ano de 2021 refere-se a projeções

Os setores de manufatura e agrícola representam 27% da força de trabalho na Colômbia

Um investimento crescente em infraestrutura e ganhos razoáveis no consumo privado constituem o principal motor de um crescimento econômico moderado.

O setor de manufatura é responsável por 11,4% do PIB e emprega 11,8% da força de trabalho. A maior parte das indústrias do país está concentrada em torno das cidades de Medellín, Bogotá, Cali e Barranquilla. O setor é dominado por grandes conglomerados privados. As maiores indústrias estão nos segmentos têxtil (que utiliza algodão e lã locais), de vestimentas e calçados, processamento de alimentos, tabaco, ferro e aço (que utiliza em parte o carvão e minério de ferro locais), produtos de metal, montagem de veículos automotores, produtos químicos, refinarias de petróleo e petroquímicos. O valor real da produção industrial bruta caiu 2% em 2016.

O setor agrário, que produz café, açúcar, bananas, algodão e carne, é o esteio da economia colombiana. A agricultura emprega 15,7% do mercado de trabalho. Meio milhão de famílias têm no café seu meio de subsistência. A distribuição de terras é extremamente desigual. Mais de 50% das terras cultiváveis estão nas mãos de apenas 1% de proprietários rurais.

O setor de serviços é responsável por 59% do PIB e o principal contribuinte para o crescimento. No sistema bancário, espera-se uma consolidação através de fusões e aquisições. Associada a um aumento do poder de compra, uma demanda interna maior estimula o crescimento do setor de varejo. O governo da Colômbia planeja investir US\$ 67 milhões no desenvolvimento da infraestrutura turística (parques temáticos, portos, ancoradouros e centros de convenções) e também modernizar os aeroportos. A indústria de turismo ainda é pequena, mas cresce rapidamente. O valor real da receita proveniente do turismo aumentou aproximadamente 7% em 2016. Espera-se que as receitas aumentem 5% em 2017.

O petróleo é o principal produto de exportação da Colômbia (seguido do carvão e do café) e representa cerca de 25% da receita governamental. A refinaria de Cartagena, recentemente remodelada, reiniciou suas operações em 2016.

A mineração é uma das principais fontes de receita de exportação do país. A Colômbia é o quinto maior exportador de carvão do mundo. O país possui também vastas reservas minerais pouco exploradas como petróleo, carvão e depósitos de ouro, prata, cobre, níquel, minério de ferro, platina, bauxita, gipsita, calcário, fosfatos, enxofre e urânio. Políticas favoráveis aos investimentos entre 2000 e 2011 resultaram num IED em mineração nove vezes maior no período. Entretanto, recentemente, a fonte de IED em mineração secou devido a um controle mais rígido. O valor real da receita bruta resultante da mineração sofreu uma queda próxima a 16% em 2015.

Diretrizes para equipamentos de proteção individual pessoal recebem mais atenção

Principais estatísticas

De acordo com o Ministério da Saúde, o índice de acidentes qualificados como acidentes de trabalho aumentou de 3,78 em cada 100 trabalhadores em 1994 para 6,52 em cada 100 trabalhadores em 2016. Em 2012, 2014 e 2015 o número foi ainda maior, chegando a 7,5 para cada 100 trabalhadores. Ao mesmo tempo, o número de empresas registradas no fundo de riscos relacionados ao trabalho administrado pelo governo quase dobrou entre 1994 e 2016, de 396.637 para 709.754 empresas afiliadas.

De acordo com dados do Ministério do Trabalho, o índice de acidentes de trabalho entre as empresas afiliadas foi de 7% em 2016, um total de 702.032 acidentes, representando uma queda de 0,5% em relação a 2015. No que se refere a doenças relacionadas ao trabalho, houve 10.563 casos registrados em 2016. Isso representou 0,1% do total de trabalhadores, sem alteração em relação a 2015. Os óbitos por acidentes de trabalho em 2016 apresentaram um índice inferior a 0,1%, com 602 falecimentos. Infelizmente, esse número foi ligeiramente superior ao total de 563 casos ocorridos em 2015.

De acordo com a seguradora colombiana Positiva, os acidentes de trabalho diminuíram em âmbito nacional de 10,4% em 2013 para 7,2% em 2016. Tal diminuição é decorrente de uma maior conscientização dos trabalhadores no que se refere ao uso de equipamentos de proteção individual após a definição de diretrizes para prevenir acidentes e doenças. A cada ano, mais de 18.000 acidentes de trabalho são registrados nos setores de manufatura, agrícola, de mineração, de construção e de transportes.

Transportes aéreos e marítimos

Em 2012, a Colômbia contava com um total de 75 aeroportos. Boa parte dos volumes de carga e passageiros, porém, concentra-se em apenas alguns deles (por exemplo, Bogotá, Medellín, Cali, Barranquilla e Cartagena).

A rede fluvial ainda não se tornou uma alternativa relevante de transportes na Colômbia. Mesmo assim, o rio Magdalena constitui uma hidrovia com potencial para transporte de cargas. A rede fluvial na Colômbia é composta de 18.225 quilômetros de rios navegáveis e 6.500 quilômetros de rios não navegáveis.

Existe grande interesse e um crescimento sustentado de companhias aéreas na Colômbia. A chegada de novas empresas, a abertura de novas rotas aéreas para destinos nacionais e internacionais e o aumento no número de passageiros nas rotas novas e já existentes sustentou a expansão da infraestrutura aeroportuária em todo o país. Somados às inovações em serviços implantadas pelas companhias aéreas, esses fatores resultaram em um aumento do setor de transportes aéreos no país em 2017.

Ambiente logístico

O Índice de Desempenho Logístico do Banco Mundial analisa as diferenças de logística entre os países, incluindo custos, qualidade de infraestrutura, transportes marítimos e procedimentos alfandegários.

Na edição de 2016, a Colômbia apresentou um resultado razoável, à frente apenas de países em desenvolvimento. Um ambiente logístico mediano é mais um problema para a Colômbia. Seu desempenho nesse ranking tem declinado consistentemente desde 2012, devido a questões relacionadas à pontualidade de seus envios de mercadorias internacionais. Um dos principais desafios da Colômbia é a rastreabilidade dos produtos à medida que esses se deslocam ao longo da cadeia de distribuição em todo o país. Isso impede que empresas privadas compartilhem dados precisos relativos à coleta de seus produtos ou à retirada deles de circulação.

O governo tem dado grande prioridade ao desenvolvimento da infraestrutura. Em março de 2016, o Estado anunciou um plano de infraestrutura no valor de US\$ 70 bilhões com foco no aprimoramento de estradas, portos, aeroportos e ferrovias, a ser completado em 2035. Esse plano, provavelmente, deve resultar em melhoria do ambiente de negócios através da promoção do comércio e da redução dos prazos de transporte.

Transporte terrestre

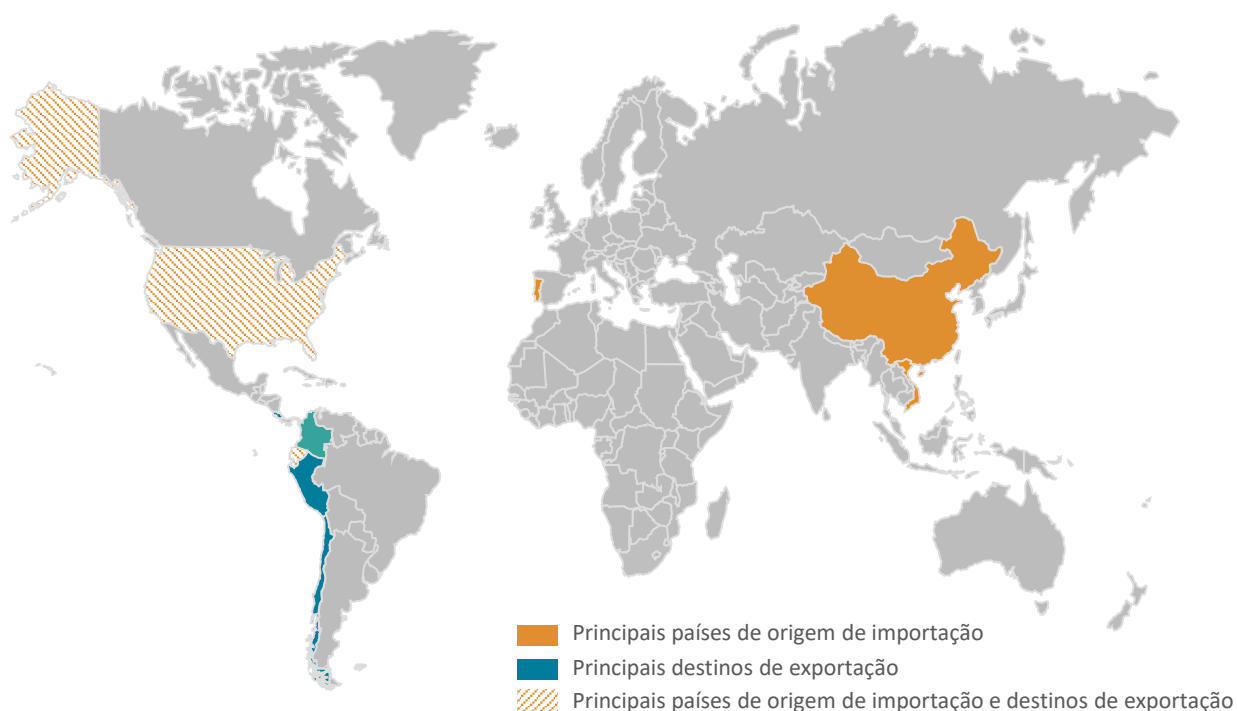
A Colômbia conta com uma rede rodoviária de aproximadamente 170 mil quilômetros, cerca de 10% dos quais constituem uma rede primária. Parte dessa rede está sendo aprimorada através do Programa de Expansão de Rodovias de 4ª Geração (4G). A rede secundária compreende 15% da rede rodoviária nacional e a rede terciária concentra 75% da quilometragem de estradas. O transporte ferroviário na Colômbia continua subdesenvolvido.



FLUXO COMERCIAL DO SETOR DE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL

Em 2016, 50% das importações de equipamentos de proteção individual da Colômbia tiveram origem na China

FLUXO COMERCIAL COLOMBIANO DO SETOR DE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL



Importação do Setor de equipamentos de proteção individual, 2016 – US\$ 58,02 milhões

China	50,27%
Equador	13,67%
Vietnã	8,59%
EUA	3,90%
Portugal	2,71%

Exportação do Setor de equipamentos de proteção individual, 2016 – US\$ 20,39 milhões

EUA	46,10%
Chile	12,27%
Equador	9,02%
Peru	5,72%
Costa Rica	5,29%

Fonte: Comtrade

Os capacetes de segurança são a principal categoria de importação. A China é responsável por 80% dessas importações

O total das importações de equipamentos de proteção individual em 2016 somou US\$ 58,02 milhões. O Brasil representa 2,7% de todas as importações de equipamentos de proteção individual da Colômbia, chegando a US\$ 1,55 milhão em 2016.

Principais Produtos

- Em 2016, as importações de capacetes e artefatos de uso semelhante, de proteção (código SH 6506.10) atingiram US\$ 25,49 milhões. Esse valor representou 43,9% do total de importações de equipamentos de proteção individual.
- As importações de calçados com solado de poliuretano e parte superior de couro, cobrindo o tornozelo, sem biqueira de aço (código SH 6403.91) somaram US\$ 16,5 milhões em 2016, representando um total de 28,3% do total de equipamentos de proteção individual importados.
- O total de importações de calçados impermeáveis cobrindo o tornozelo, mas não o joelho (código SH 6401.92) foi de US\$ 8,3 milhões em 2016. Essa categoria representou 14,4% do valor total de equipamentos de proteção individual importados.
- As importações de calçados de couro com biqueira protetora de metal (código SH 6403.40) atingiram US\$ 2,6 milhões durante o mesmo período analisado. Esse valor representou 4,5% do total de importações de equipamentos de proteção individual.
- As luvas de malha de fibras sintéticas (código SH 6116.93) se classificaram em quinto lugar entre as principais categorias de equipamentos de proteção individual importados, um total de US\$ 1,79 milhão em 2016, responsáveis por 3,1% dos artefatos de segurança importados.

Principais países de origem

- Em 2016, a China foi responsável por 50% das importações colombianas de equipamentos de proteção individual, um total de US\$ 29,2 milhões. Indubitavelmente, a China foi o principal fornecedor de capacetes e artefatos de uso semelhante, de proteção (código SH 6506.10), representando 80%, enquanto o Brasil foi responsável por menos de 1%.
- O Equador foi o segundo maior exportador para a Colômbia e contribuiu com aproximadamente US\$ 8 milhões. O Equador foi também o principal fornecedor de calçados impermeáveis cobrindo o tornozelo, mas não o joelho (código SH 6401.92), representando 93% do valor total, enquanto o Brasil foi responsável por menos de 1%.
- Quanto ao total de calçados com solado de poliuretano e parte superior de couro, cobrindo o tornozelo, sem biqueira de aço (código SH 6403.91), o Brasil contribuiu com 7% do total de importações da categoria. Por outro lado, cerca de 55% do total de produtos dessa categoria foram provenientes da China (32%) e do Vietnã (23%). O Vietnã é o terceiro maior exportador de equipamentos de proteção individual para a Colômbia, contribuindo com quase US\$ 5 milhões.
- Cerca de 60% das importações de calçados com parte superior de couro natural e solas exteriores de borracha, plástico, couro natural ou reconstituído, com biqueiras protetoras de metal (código SH 640340) vieram da China, e 6% do Brasil.
- Em 2016, a Colômbia adquiriu luvas de malha de fibras sintéticas (código SH 6116.93) principalmente da China. As importações provenientes desse parceiro comercial representaram 55% do total da categoria. As importações do Brasil foram praticamente inexistentes e representaram menos de 1%.

A demanda de calçados de proteção é quase totalmente atendida pela produção local

De acordo com o Departamento Administrativo Nacional de Estatísticas (DANE), os principais equipamentos de proteção individual fabricados localmente em 2015 foram luvas de couro e de borracha (8.829.610 pares), máscaras respiratórias descartáveis (8.483.554 unidades), calçados (5.181.362 pares), capacetes de segurança (1.918.190 unidades) e vestimentas de proteção contra cortes e perfuração (1.844.472 unidades).

A maior parte dos fabricantes de equipamentos de proteção individual, tais como Fabrica Kondor, Calzado 70, Armadura e outros está sediada nas cidades de Bogotá, Medellín e Barranquilla. Mais de 60% desses fabricantes são empresas nacionais especializadas no fornecimento de produtos industriais.

A indústria manufatureira é o principal consumidor de equipamentos de proteção individual. Em 2016, a mão de obra empregada no setor representou aproximadamente 32% do total da força de trabalho afiliada aos *Administradores de Riesgos Laborales* (ARLs), seguida pelos empregados em construção (26,01%), transporte e logística (20,91%), agricultura (10,11%), mineração (3,68%) e serviços públicos (0,97%). Dentro do setor de manufatura, são estes os principais segmentos usuários de equipamentos de proteção individual, que empregam mais de 70% da mão de obra industrial: têxteis, processamento de alimentos, plásticos, produtos químicos, manufatura de minerais não metálicos (ou seja, cimento, gesso e cal, cerâmica), produtos farmacêuticos, papel, automotivo, metalúrgico e engarrafamento.

O setor de petróleo e gás é um importante usuário final de todas as categorias de equipamentos de proteção individual. No entanto, o setor reduziu substancialmente sua demanda por esse tipo de produto devido à diminuição de sua força de trabalho. Em 2015, o setor demitiu cerca de 9.000 funcionários devido a perdas econômicas significativas e, portanto, não deve contribuir para o crescimento do segmento de equipamentos de proteção individual, ao menos não no curto prazo.

O setor agrícola também utiliza equipamentos de proteção individual como calçados, óculos e luvas. No entanto, sua contribuição para a demanda desses artefatos é insignificante se comparada aos demais setores. Caracterizado por sua alta informalidade, o setor não obedece a uma regulamentação formal, o que deixa o trabalhador desprotegido e vulnerável. Um grande número de empregados desse setor sequer tem seguro de saúde ou aposentadoria, nem tampouco é afiliado aos ARLs.

Quais são os cinco principais compradores/usuários finais do setor analisado?

Fabricação

Construção

Transporte e logística

Mineração e petróleo

Agricultura

Quais são os cinco principais setores industriais que fornecem para o setor analisado?

Curtumes

Têxteis (por exemplo, linha, cadarços, filtros)

Fabricantes de biqueiras protetoras de metal

Borracha (látex)

Materiais de filtração (por exemplo, gaze, ou feitos de fibras superfinas e não tecidas)

As máscaras respiratórias constituem a única subcategoria com um índice positivo de crescimento

Os calçados de proteção constituem a principal categoria fabricada localmente

- A Colômbia é um dos líderes da indústria de calçados na América Latina. Portanto, não chega a ser surpreendente que a produção local de calçados de proteção atenda a mais de 50% da demanda total do artefato.
- As fontes de abastecimento das indústrias são também locais em sua maioria. O couro e os acessórios para calçados, incluindo até mesmo biqueiras de proteção de metal, estão disponíveis no mercado interno. Quanto às solas, algumas empresas as importam. Estas vêm com a certificação concedida a seu fabricante no país de origem pelos organismos competentes. O certificado indica que o produto está em conformidade com as normas internacionais.
- Os principais fabricantes locais, entre eles a Fabrica Kondor, Calzado 70, Calzado Alpaca e Calzados 3025 oferecem calçados numa faixa de preço entre US\$ 10 e US\$ 25.
- Entre 2011 e 2015, a produção local de calçados de proteção sofreu uma desaceleração anual de 0,4%. O volume caiu de 5,3 milhões de pares em 2011 para 5,2 milhões de pares em 2015, principalmente em decorrência da desaceleração econômica do país. O índice de crescimento econômico, que foi de 5,9% em 2011, caiu para 3,1% em 2015.

A produção local de luvas e vestimentas de proteção mostrou declínio nos últimos cinco anos

- As luvas de couro e borracha são fabricadas localmente. Entre 2011 e 2015, a produção interna teve uma queda, com taxa média de crescimento em volume de -3,8% ao ano.
- O principal fabricante de luvas de borracha é a Ladecol, que vende produtos da marca Eterna.
- Já no segmento de luvas e vestimentas de couro, a indústria é bastante fragmentada. Existe um grande número de fabricantes de pequeno e médio porte.

No segmento de equipamentos de proteção para a cabeça, o número de máscaras cresceu e o número de capacetes de segurança diminuiu

- Entre 2011 e 2015, a produção local de máscaras descartáveis cresceu e alcançou uma taxa média de crescimento anual em volume de 8,6%. O volume subiu de 6.1 milhões para 8,5 milhões de unidades.
- Essas máscaras são amplamente utilizadas nos setores de construção e mineração de carvão.
- Os únicos fabricantes são a Nitta, em Bogotá, e a Industrias Saver, em Barranquilla.
- Devido à redução do ritmo de crescimento da economia entre 2011 e 2015, a produção local de capacetes de segurança caiu 6,3%. O volume decresceu de 2,5 milhões para 1,9 milhão de unidades.
- A Armadura e a EPI são as duas únicas empresas que fabricam esse tipo de artefato na Colômbia.

Em 2016, a Colômbia exportou primordialmente vestimentas de proteção e seus acessórios

O total de exportações de equipamentos de proteção individual em 2016 representou US\$ 20,4 milhões.

Principais Produtos

- No que se refere às categorias de equipamentos de proteção individual, os principais artefatos exportados pela Colômbia em 2016 foram artigos de vestuário de segurança e proteção, de corpo inteiro, de borracha vulcanizada não endurecida (código SH 4015.90). O total das exportações foi de US\$ 9,65 milhões. Esse valor representou 47,3% do total de exportações de equipamentos de proteção individual.
- O total de calçados com solado de poliuretano e parte superior de couro, cobrindo o tornozelo, sem biqueira de aço (código SH 6403.91) exportados pela Colômbia em 2016 foi de US\$ 6,24 milhões. Essa categoria representou 30,6% do total de exportações de equipamentos de proteção individual.
- As exportações de calçados de couro com biqueira protetora de metal (código SH 6403.40) atingiram US\$ 1,27 milhão durante o mesmo período analisado. Esse total representou 6,2% das exportações de equipamentos de proteção individual.
- Em 2016, as exportações de calçados impermeáveis com biqueira protetora de metal (código SH 6401.10), atingiram US\$ 1,26 milhão, representando 6,2% do total de exportações de equipamentos de proteção individual.
- O total de exportações de calçados impermeáveis cobrindo o tornozelo, mas não o joelho (código SH 6401.92) foi de US\$ 1,18 milhão em 2016. Essa categoria representou 5,8% do valor total de exportações de equipamentos de proteção individual.

Principais países de destino

- Em 2016, a maioria dos artigos de vestuário de segurança e proteção, de corpo inteiro, de borracha vulcanizada não endurecida (código SH 4015.90) foi exportada para os EUA. As exportações para esse parceiro comercial representaram 88,6% do total de exportações da categoria. Os EUA são os maiores importadores desses equipamentos de proteção individual, com um total de US\$ 9,4 milhões.
- O principal destino de exportação para calçados com solado de poliuretano e parte superior de couro, cobrindo o tornozelo, sem biqueira de aço (código SH 6403.91) foi o Chile. Os valores exportados representaram 29,1% do total de exportações desse tipo de calçado. O Chile é o segundo maior importador da categoria, com US\$ 2,5 milhões.
- Em 2016, os principais importadores de calçados de couro com biqueira protetora de metal (código SH 6403.40) foram o Equador (21,2%) e o Peru (20,7%). Depois do Chile, Equador e Peru são os principais destinos de equipamentos de proteção individual exportados pela Colômbia, com US\$ 1,8 milhão e US\$ 1,16 milhão respectivamente.
- Durante o período em análise, os principais compradores de calçados impermeáveis com biqueira protetora de metal (código SH 6401.10), foram o Equador (28,9%) e o México (20,2%).
- Os principais destinos de calçados impermeáveis cobrindo o tornozelo, mas não o joelho (código SH 6401.92) em 2016 foram os EUA (37,2%) e o Chile (33,8%).

Luvras e calçados brasileiros são taxados em 11,6% e 1,1%, respectivamente

A Colômbia assinou vários acordos comerciais ao longo dos anos, estimulando o fluxo comercial, especialmente entre países vizinhos. Esses acordos ajudaram o país a aumentar suas exportações e a reduzir as barreiras para as importações.

Mercosul – Colômbia

- Acordo comercial que inclui a Argentina, o Brasil, o Paraguai e o Uruguai. O Mercosul também estimula o intercâmbio com países associados, entre eles o Chile, a Colômbia, o Equador e o Peru. Neste âmbito, firmou-se entre Mercosul e Colômbia, em 2017, o Acordo de Complementação Econômica nº72, (ACE-72), que atualiza o ACE-59, assinado em 2005. Através deste, a Colômbia espera auferir maiores vantagens em termos de preferências tarifárias para os setores de têxteis e vestuário, automotivo, agroquímicos e plástico, especialmente com foco nas exportações do país;
- No entanto, como resultado deste acordo (ACE-72), no que se refere a equipamentos de proteção individual, os calçados fabricados no Brasil serão taxados em 0% a partir de 2018.

Aliança do Pacífico

- A Aliança do Pacífico foi estabelecida em junho de 2012, como uma integração regional entre o Chile, a Colômbia, o México e o Peru. Não se trata apenas de uma plataforma de integração comercial, mas também de desenvolver objetivos comuns e compartilhar as melhores práticas em diversas áreas como turismo, propriedade intelectual, marcos regulatórios, questões de gênero, inovação, mineração e alterações climáticas.

Tratado de Livre Comércio entre Colômbia e Estados Unidos

- O acordo de livre comércio entre a Colômbia e os Estados Unidos entrou em vigor em 15 de maio de 2012. Desde então, 80% dos bens de consumo e produtos industriais exportados para a Colômbia deixaram de ser sujeitos a tarifas. Os produtos restantes devem deixar de ser tarifados dentro de 10 anos.
- No que se refere aos equipamentos de proteção individual, a maior parte dos produtos dos EUA está sujeita a tarifa de 0% desde 2012. A partir de 2018, uma tarifa de 0% passará a ser aplicada também para os códigos SH 6401.10 e 6401.90. Apenas os capacetes de segurança com código SH 6506.10 estão sujeitos a uma tarifa de importação (8%).

União Europeia e Colômbia

- Graças a um acordo comercial em vigor desde 1º de agosto de 2013, a Colômbia tem acesso preferencial à primeira economia do mundo, que atualmente é o segundo maior destino das exportações do país. Além disso, devido ao acordo de paz na Colômbia, novas oportunidades de negócios e investimentos estão surgindo, especialmente nas regiões em que os setores de manufatura e agroindustrial têm destaque.

O Brasil tem a tarifa mais alta para equipamentos de proteção individual entre os parceiros da Colômbia na América Latina

Código SH	Brasil	Paraguai	Uruguai	Chile	Peru	México	Argentina
Código SH 4015.90 Vestuário de segurança e proteção, de corpo inteiro, de borracha vulcanizada não endurecida	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Código SH 6116.93 Luvas de malha, de fibras sintéticas	11,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Código SH 6210.10 Blusão para bombeiro, de falsos tecidos e feltros	11,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Código SH 6216.00 Luvas, mitenes e semelhantes	11,55%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Código SH 6401.10 Calçados impermeáveis com biqueira protetora de metal	1,05%	1,05%	1,05%	0,00%	0,00%	0,00%	1,05%
Código SH 6401.92 Calçados impermeáveis (cobrindo o tornozelo, mas não o joelho)	1,05%	1,05%	1,05%	0,00%	0,00%	0,00%	1,05%
Código SH 6403.40 Calçados de couro com biqueira protetora de metal	1,05%	1,05%	1,05%	0,00%	0,00%	0,00%	1,05%
Código SH 6403.91 Calçado com solado de poliuretano e parte superior de couro, cobrindo o tornozelo, sem biqueira de aço	1,05%	1,05%	1,05%	0,00%	0,00%	0,00%	1,05%
Código SH 6506.10 Capacetes e artefatos de uso semelhante, de proteção	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%



MERCADO DE EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL

Entre 2013 e 2016, o mercado de equipamentos de proteção individual cresceu US\$ 17 milhões

Vetores históricos

Entre 2013 e 2016, as vendas de equipamentos de proteção individual apresentaram um crescimento médio anual de 2,9%. Devido à desaceleração econômica do país, várias empresas de diversos setores demitiram parte de seus funcionários (por exemplo, o setor de petróleo) e outras reduziram a frequência de compras desses artefatos.

Setores como o de manufatura e da construção impulsionaram fortemente a demanda por equipamentos de proteção individual no período analisado, entre 2013 e 2016. Em 2016, o setor de manufatura cresceu mais de 3%. Alguns dos principais segmentos que contribuíram para essa variação foram o de fabricação de bebidas (8,4%) e o de metalurgia (10%).

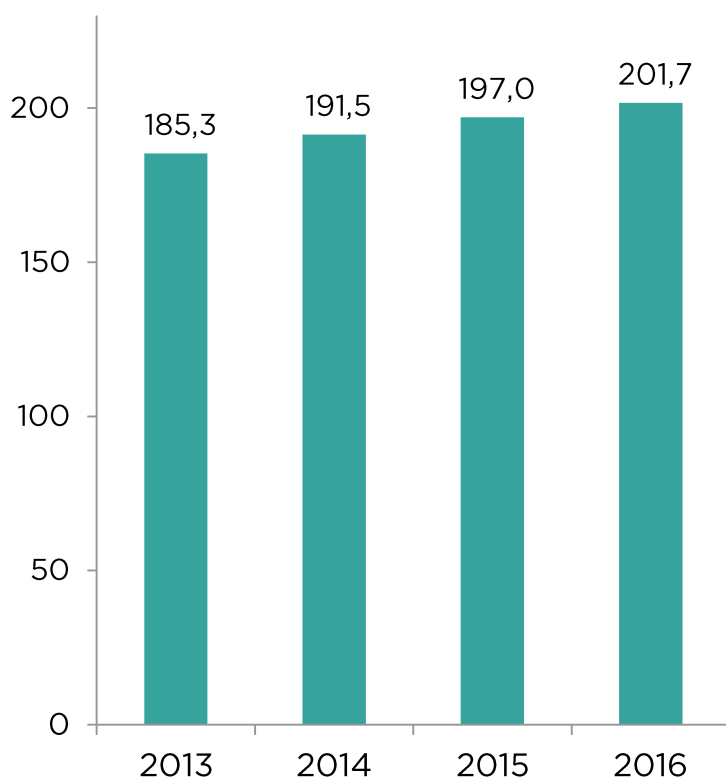
O setor de construção se tornou um importante usuário final de equipamentos de proteção individual entre 2013 e 2016, devido ao programa de expansão da infraestrutura rodoviária 4ª Geração (4G) e a outros grandes investimentos que pretendem reduzir o déficit habitacional em 50%. O setor cresceu 4,1% em 2016.

Em 2016, os setores agrícola, de petróleo e mineração tiveram um desempenho fraco. A agricultura cresceu apenas 1%, enquanto a mineração sofreu a maior contração, com uma queda de 7%. No entanto, tais setores continuam relevantes na Colômbia, empregando mais de 20% da força laboral colombiana.

Gráfico 2: Vendas em valor do setor de equipamentos de proteção individual (US\$ Mi)

Notas: Câmbio Fixo, 2016

Valores em termos constantes, preços ao usuário final



Entre 2013 e 2016, os segmentos de proteção para a cabeça e calçados foram os principais catalisadores do mercado de equipamentos de proteção individual, com uma participação de 71% e uma taxa média de crescimento anual de 3,5% e 3,0%, respectivamente, durante esse período.

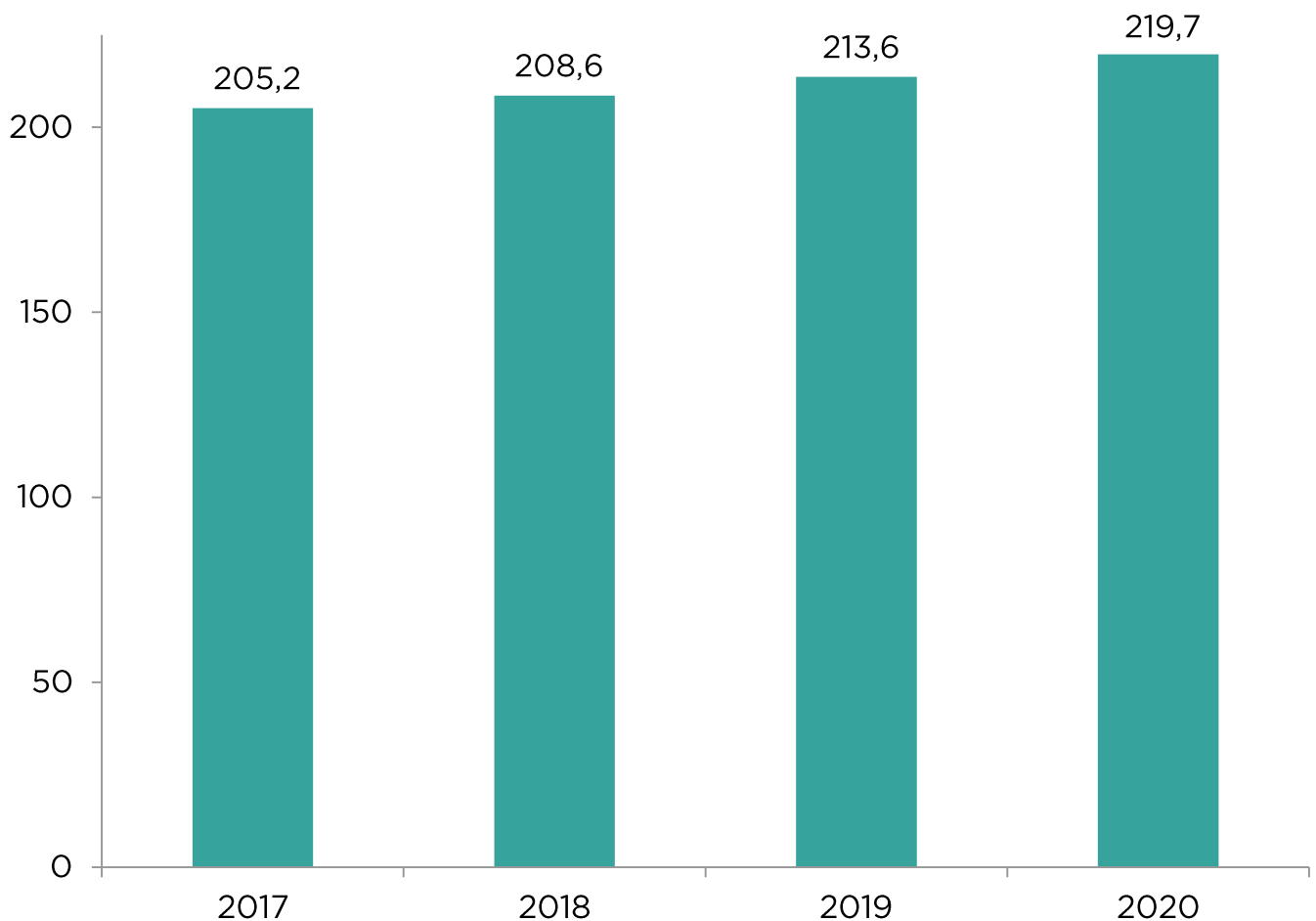
Graças aos setores de manufatura e de construção, o mercado de equipamentos de proteção individual apresentou crescimento durante o período em análise.

Fonte: Euromonitor

As projeções indicam que, entre 2017 e 2020, o segmento de equipamentos de proteção individual terá uma taxa média de crescimento anual em valor de 2,3%

Graças à implementação do SG-SST, os empregadores têm aumentado seu grau de conscientização quanto ao fornecimento de artefatos de proteção a seus funcionários com a finalidade de prevenir acidentes do trabalho. Espera-se que o setor de construção continue puxando o crescimento do segmento de equipamentos de proteção individual.


Gráfico 3: Projeção* de vendas em valor do setor de equipamentos de proteção individual (US\$ Mi)
Notas: Câmbio Fixo, 2016 – Valores em termos constantes, preços ao usuário final



Fonte: Euromonitor

* Os anos de 2017 a 2020 referem-se a projeções


As empresas são obrigadas a fornecer os equipamentos de segurança necessários a seus funcionários



A crescente obrigação dos empregadores de prevenir acidentes de trabalho poderia aumentar a demanda por equipamentos de proteção individual.

- A implementação do SG-SST, obrigatória para todas as empresas, pode impulsionar a demanda por calçados e outros equipamentos de proteção individual. Espera-se que o Ministério do Trabalho verifique se as empresas estão realmente implementando o novo sistema, avaliando seus riscos e o índice de acidentes de trabalho, com o objetivo de estabelecer novas metas para melhorar a segurança de seus funcionários.
- A produção manufatureira total da Colômbia cresce desde 2014. Esse crescimento impulsionou o nível de emprego no setor e, conseqüentemente, provocou um aumento na demanda por equipamentos de proteção individual, notadamente para o segmento de calçados.
- O segmento de proteção visual e auditiva na Colômbia depende fortemente das importações. A ausência de tecnologia local resulta em boas oportunidades para exportadores estrangeiros que queiram negociar com o país. Um exemplo disso é a falta de produção local de policarbonato, material básico para a fabricação de óculos de segurança.

Os principais usuários de equipamentos de proteção individual enfrentam uma desaceleração econômica, o que pode afetar a demanda.

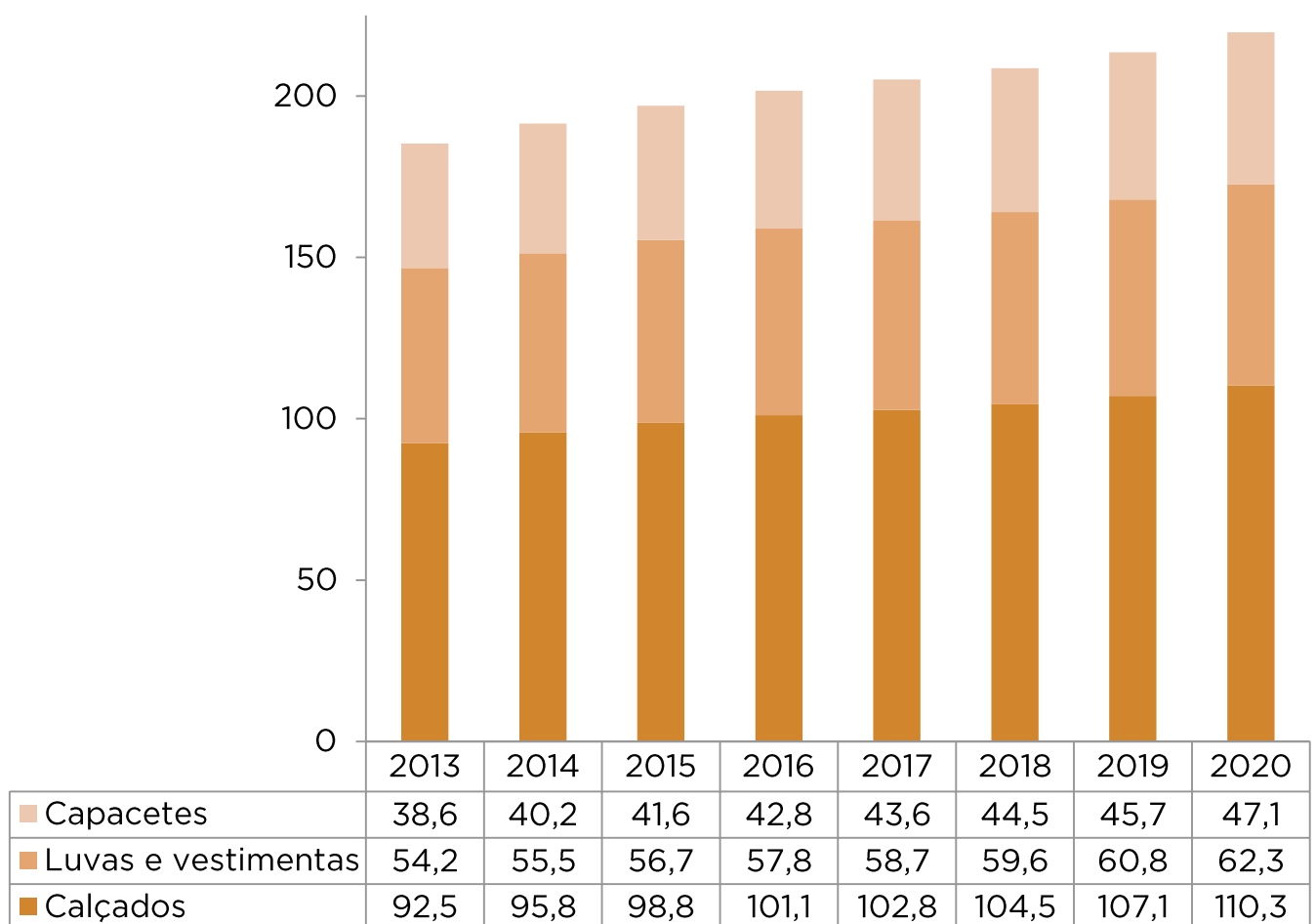
- 
- A expansão da economia colombiana caiu ao nível mais baixo dos últimos sete anos, com o PIB crescendo apenas 2,0% em 2016. A contribuição mais relevante para essa desaceleração foi a contração de 7% sofrida pelos setores de petróleo e mineração, importantes consumidores de equipamentos de proteção individual.
 - A produção nacional de calçados de proteção é muito competitiva. Isso reduz significativamente a dependência de produtos importados e torna o ambiente mais desafiador para exportadores que tentam competir no mercado interno.
 - Entre 2011 e 2016, mas especialmente a partir de 2015, o peso colombiano sofreu uma desvalorização anual da ordem de 9,1%, tornando os produtos importados mais caros e afetando a demanda por mercadorias estrangeiras, especialmente no que se refere a máquinas e equipamentos. No longo prazo, essa situação poderia se transformar em uma ameaça ainda maior às importações, já que poderia estimular o setor de manufatura no país.
 - A chegada ao mercado colombiano de produtos baratos provenientes da China levou o governo a estudar normas *antidumping*. No entanto, em 2016 foi decidido que nenhuma legislação *antidumping* seria imposta aos produtos chineses, o que gera uma competição de preços mais acirrada no mercado colombiano.

Espera-se que a demanda por capacetes de segurança e máscaras incentive o segmento de proteções para a cabeça em geral

A categoria mais importante em termos de valor é a de calçados de proteção (50,1%), seguida de luvas e vestimentas de proteção (28,7%). A menor categoria entre os equipamentos de proteção individual é a de proteção para a cabeça, com aproximadamente 21,2% do valor de mercado. Trata-se, no entanto, do segmento mais dinâmico, visto que deve atingir uma taxa média de crescimento anual em valor de 3,5%, entre 2017 e 2020. Calçados de proteção e luvas e vestimentas de proteção devem atingir, respectivamente, taxas médias de crescimento de 3% e 2,2% ao ano.

Gráfico 4: Histórico e projeção* de vendas em valor do setor de equipamentos de proteção individual (US\$ Mi)

Notas: Câmbio Fixo, 2016 – Valores em termos constantes, preços ao usuário final



Fonte: Euromonitor

* Os anos de 2017 a 2020 referem-se a projeções

Os calçados de proteção mais procurados situam-se na faixa entre US\$ 10 e US\$ 18

Calçados de proteção

As vendas de calçados de proteção alcançaram um total de US\$ 101,1 milhões em 2016, com uma taxa média de crescimento anual de 3% no período entre 2013 e 2016. O segmento é responsável por mais de 50% das vendas locais de equipamentos de proteção individual.

Existe uma ampla variedade de calçados de proteção no mercado e, com base nas faixas de preços, tais produtos poderiam se classificar nos níveis 1 e 2. O nível 1 inclui calçados de proteção com preços entre US\$ 10 e US\$ 18, em geral feitos de borracha, de raspa de couro (“*carriza*”) e de vaqueta, disponíveis com e sem biqueiras protetoras de metal. Já o nível 2 fica na faixa entre US\$ 20 e US\$ 65. São calçados feitos de couro tipo nobuck e de maior durabilidade que os do nível 1.

O preço é um fator importante na escolha do tipo de calçado de segurança. Visto que ambos os níveis são vendidos como produtos certificados, o nível 1 é claramente o mais popular entre os diferentes setores, usados preferencialmente pela indústria têxtil, em fábricas de processamento de alimentos e nas construções, entre outros. Os calçados de nível 2 suprem um nicho de consumo formado principalmente pelos setores de mineração e petróleo, embora o setor de construções também possa ser um usuário final de calçados de nível 2. Os engenheiros, por exemplo, costumam usar o tipo de calçado mais caro. Duas marcas locais, Brahman e Westland, competem fortemente nesse mercado.

Na Colômbia, todas as empresas com dez ou mais funcionários devem criar seu próprio *Comite Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo* (COPASST, Comitê de Saúde e Segurança no Trabalho). Trata-se de uma organização composta por funcionários, com a finalidade de promover e monitorar o cumprimento das normas e regulamentos de saúde ocupacional na empresa. À medida que o comitê identifica riscos em potencial aos quais os funcionários estão expostos, seus membros sugerem ao departamento de compras o tipo de calçado adequado. Em seguida, o departamento deve pesquisar os diferentes fornecedores e solicitar cotações.

As maiores empresas (ou seja, com mais de 200 funcionários), de modo geral, mantêm um portal de fornecedores no qual esses devem se inscrever caso queiram participar de qualquer tipo de processo de compra.

O mercado colombiano de calçados de proteção é composto de fabricantes locais e distribuidores de produtos importados. Os fabricantes locais representam mais de 50% desse mercado. Em 2016, o principal exportador de calçados para a Colômbia foi o Equador. Esse parceiro comercial foi também o maior fornecedor estrangeiro de calçados impermeáveis cobrindo o tornozelo, mas não o joelho (código SH 6401.92), representando 93% (US\$ 7,6 milhões) do valor total dessa categoria. A China foi o principal exportador de calçados de couro com biqueira protetora de metal (código SH 6403.40), contribuindo com 59,3% do valor total dessa categoria (US\$ 1,5 milhão).

No período projetado, entre 2017 e 2020, espera-se que o valor do mercado de calçados de proteção apresente uma taxa média de crescimento anual modesta, de 2,5%. Espera-se também que a implantação do SG-SST impulse a demanda por esse tipo de produto.

Luvas de nitrilo reforçadas estão substituindo as luvas de couro

Luvas e vestimentas de proteção

As vendas de luvas e vestimentas de proteção atingiram US\$ 57,8 milhões em 2016 e representaram 28% das vendas totais de equipamentos de proteção individual. Entre 2013 e 2016, a categoria apresentou uma taxa média de crescimento de 2,2% ao ano. As luvas de couro foram a subcategoria mais vendida em 2016, representando mais de 30% do total de luvas e vestimentas de proteção. No entanto, o mercado de luvas de couro desacelerou tanto pelo desaquecimento da economia quanto pela substituição por luvas de nitrilo reforçadas.

Existe uma ampla variedade de luvas de proteção utilizadas por trabalhadores como as de couro, borracha, látex, nitrilo, nylon pontilhado de PVC e revestidas de poliuretano. As luvas de couro (ou seja, couro bovino e couro cru) representam cerca de 40% do volume total do mercado. São utilizadas principalmente pelos setores de construção, petroquímico, metalurgia, fundições e aqueles que lidam com materiais abrasivos, chapas de ferro e soldas.

As luvas de nitrilo reforçadas vêm conquistando popularidade em vários setores. São amplamente utilizadas pela indústria química, petroquímica, automotiva e refinarias de petróleo, assim como por setores que envolvem a operação de máquinas, ferramentas de corte, lubrificantes, fluidos refrigerantes e processos de fabricação de metal.

Assim, embora sejam utilizadas em todos os setores, as luvas de couro estão sendo substituídas pelas de nitrilo reforçadas. Ambas são resistentes ao corte e têm preços semelhantes, com uma variação da média dos preços de varejo entre US\$ 2,70 e US\$ 3,20. No entanto, de acordo com fontes da indústria, as luvas de nitrilo reforçadas oferecem mais vantagens que as de couro.

As luvas de nitrilo estão disponíveis em vários tamanhos e são consideradas mais fáceis de limpar, o que aumenta sua durabilidade. A maior vantagem das luvas de couro é que são mais resistentes a altas temperaturas do que as de nitrilo reforçadas, o que justifica seu uso mais frequente em processos de soldagem e nos setores de aço e metalurgia em geral.

No que se refere às vestimentas de proteção na Colômbia, os tipos mais usados para proteção contra cortes e abrasão são os artefatos confeccionados em couro.

Assim como ocorre em outras categorias de equipamentos de proteção individual, os COPASSTs desempenham um papel importante na seleção de tipos de luvas e vestimentas de proteção adequados aos trabalhadores. Após identificar e analisar os riscos aos quais os funcionários estão expostos, os comitês sugerem aos departamentos de compras os tipos de luvas e vestimentas exigidas.

A demanda de luvas e vestimentas de proteção é suprida de forma significativa por fabricantes locais. Devido à existência de um grande número de fabricantes de luvas e vestimentas de proteção de pequeno e médio porte, nenhum grupo ou empresa em especial exerce um domínio sobre o setor.

As luvas de nitrilo, de nylon pontilhado de PVC e revestidas de poliuretano são importadas, não há produção local. A China foi o principal fornecedor de luvas de malha feitas de fibras sintéticas para a Colômbia em 2016. As importações provenientes desse parceiro comercial representaram 55,1% do total da categoria.

Vendas de equipamentos de proteção para a cabeça superaram a marca de US\$40 milhões, em 2016

Equipamentos de proteção para cabeça

Em 2016, o segmento de proteção para a cabeça atingiu o montante de US\$ 42,8 milhões, representando 21% do total de vendas de equipamentos de proteção individual. Isso representou uma taxa de crescimento anual de 3,5% entre 2013 e 2016. Capacetes de segurança e máscaras respiratórias foram os segmentos que mais impulsionaram a categoria, com crescimento de 4% e 3%, respectivamente, durante o período em questão. Em 2016, as máscaras respiratórias foram responsáveis por 43,3% do valor do mercado de equipamentos de proteção para cabeça, seguidas pelo segmento de capacetes de segurança (22,2%), protetores auditivos (20,5%) e óculos de segurança (13,8%).

Mais de 70% dos equipamentos de proteção para cabeça são importados. Em 2016, a China foi claramente o principal fornecedor desse tipo de produto, representando 62,1% do total de produtos importados do segmento de proteção para a cabeça.

Há dois grupos de máscaras respiratórias utilizados na Colômbia. O primeiro consiste nos respiradores purificadores de ar descartáveis, com ou sem válvula de exalação (ou seja, N95 e R95). Esse grupo representa mais de 60% do volume de mercado de máscaras respiratórias. Esses respiradores são utilizados principalmente nos setores que envolvem atividades como corte, lavagem, trituração, lixamento, polimento, rebarbação e serragem por máquinas de corte. Os setores de construção, mineração, processamento de alimentos e automotivo são os maiores consumidores desse tipo de produto. A faixa de preços de varejo para máscaras respiratórias varia entre US\$ 0,30 e US\$ 0,90 por unidade. Para respiradores com válvulas de exalação, os preços de varejo variam de US\$ 2,10 a US\$ 2,90 por unidade.

O segundo grupo é constituído de respiradores reutilizáveis, utilizados pelos setores de aço, vidro, produtos farmacêuticos, agroquímicos, mineração, processamento de alimentos e petroquímico. O preço de varejo para esse segundo grupo varia entre US \$18 e US \$35 por unidade. Existem também respiradores reutilizáveis fabricados na China, com preços em torno de US\$ 3,50. No entanto, tais produtos não apresentam certificados que garantem sua fabricação em conformidade com as normas internacionais e, portanto, não são vendidos no segmento B2B.

A demanda interna de capacetes de segurança é suprida tanto por fabricantes locais como por produtos importados. Os preços de varejo dos capacetes de segurança fabricados localmente variam entre US\$ 2,30 e US\$ 3,50 por unidade. Produtos importados estão disponíveis numa faixa entre US\$ 4,50 e US\$ 10.

A proteção auditiva inclui abafadores de ruído do tipo concha e protetores auriculares do tipo *plug*. Os abafadores em concha representaram cerca de 30% do mercado de protetores auditivos em 2016, e os do tipo *plug* os 70% restantes. O preço de varejo dos abafadores de ruído varia entre US\$ 8,20 e US\$ 17. Já para os *plugs* auriculares o preço oscila entre US\$ 0,40 e US\$ 1,30. Os preços de varejo dos óculos de segurança variam de US\$ 1,30 a US\$ 2,10.

O processo de compra de equipamentos de proteção para cabeça passa pela sugestão dos tipos de artefatos necessários feitas aos departamentos de compras pelos COPASSTs, seguidas da pesquisa de fornecedores e da requisição de cotações.

Espera-se que o segmento de equipamentos de proteção para cabeça cresça 3,5% entre 2017 e 2020, tornando-se a categoria mais dinâmica

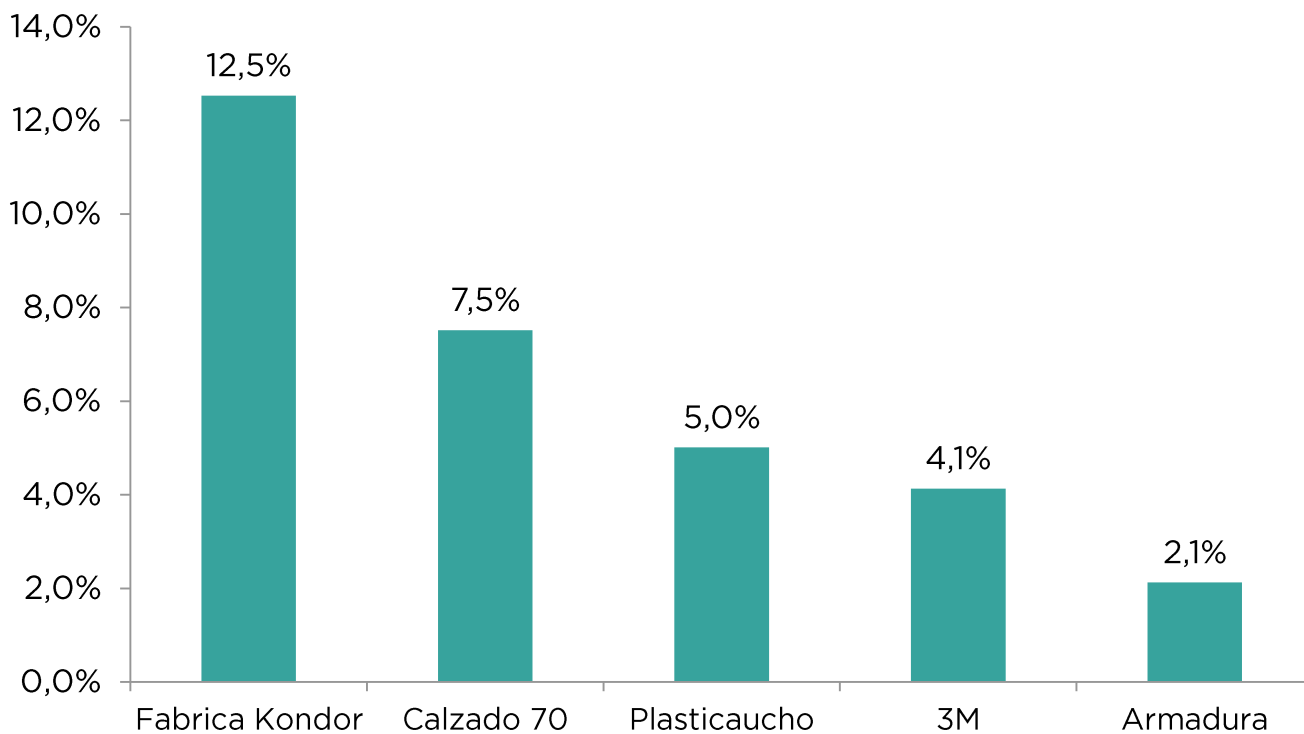
Equipamentos de proteção para cabeça (continuação)

Espera-se que as máscaras respiratórias e os capacetes de segurança impulsionem a demanda por equipamentos de proteção para cabeça nos próximos três anos. As máscaras respiratórias têm preços muito acessíveis e são utilizadas com frequência por um grande número de indústrias e setores. Além disso, vários projetos de infraestrutura em curso devem impor o uso obrigatório de capacetes de segurança pelos trabalhadores. Um dos principais exemplos é o 4ª Geração (4G), programa de expansão da infraestrutura rodoviária da Colômbia, que deverá investir US\$ 16 bilhões nas rodovias do país antes do final da década.

Graças aos calçados de proteção e aos equipamentos de proteção para a cabeça, as empresas nacionais figuram entre os cinco maiores players do mercado

Gráfico 5: Participação das vendas em valor do setor de equipamentos de proteção individual por principais empresas (%)

Notas: Câmbio Fixo, 2016 – Valores em termos constantes, preços ao usuário final



Fonte: Euromonitor

- A Fabrica Kondor é uma empresa nacional com foco na fabricação de calçados para uso industrial. Os produtos da Fabrica Kondor têm certificação ICONTEC, um reconhecimento do sistema de qualidade implantado pela empresa.
- A Calzado 70 é sediada em Medellín. A empresa conta com um sistema de distribuição em âmbito nacional, que lhe permite atender o país inteiro. Conta também com sua própria estrutura de vendas nas principais cidades da Colômbia, como Medellín, Bogotá e Cali.
- A Plasticaucho é uma empresa colombiana localizada no Vale do Cauca, que fabrica calçados para uso industrial e de tênis tradicionais para homens, mulheres e crianças.
- A 3M é uma empresa multinacional com um *mix* de equipamentos de proteção individual que enfatiza os artefatos de proteção para a cabeça.

Número aproximado de empresas atuantes em 2016

200

Há forte concorrência entre os pequenos fabricantes locais dedicados ao segmento de equipamentos de proteção individual

Fabrica Kondor

A Kondor é um dos principais fabricantes nacionais de calçados, com uma gama de produtos que inclui calçados de uso geral e os de uso especializado para diferentes tipos de indústrias. A Kondor foi fundada em Medellín, em 1980, e continua sediada na mesma cidade.

Calzado 70

A empresa foi fundada em 1965 sob o nome Bonitex e iniciou suas operações com apenas 10 funcionários. Hoje, após 50 anos de atuação no mercado, conta com um amplo portfólio de produtos manufaturados no setor de calçados para uso industrial. A empresa, sediada em Medellín, também importa botas de borracha.

Plasticaucho

Fundada em 1999, sob o nome Venus Colombiana S.A.. Com o objetivo de alcançar um público mais amplo, a empresa elegeu como alvo os varejistas de hipermercados. Devido à alta qualidade de suas operações, a Plasticaucho recebeu o certificado de origem da DIAN (*Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia*), como usuário aduaneiro permanente. A empresa conta com instalações de armazenamento e centro de distribuição próprios.

3M

A 3M é uma empresa multinacional que compete no mercado local de equipamentos de proteção individual e oferece luvas e artefatos de proteção para a cabeça. Sua sede colombiana está localizada em Bogotá. A empresa opera com uma rede de distribuição que vende seus produtos no país.

Armadura

Empresa nacional sediada em Bogotá, dedicada à venda de equipamentos industriais e de segurança, especializada em capacetes de segurança, artefatos respiratórios e protetores auriculares.

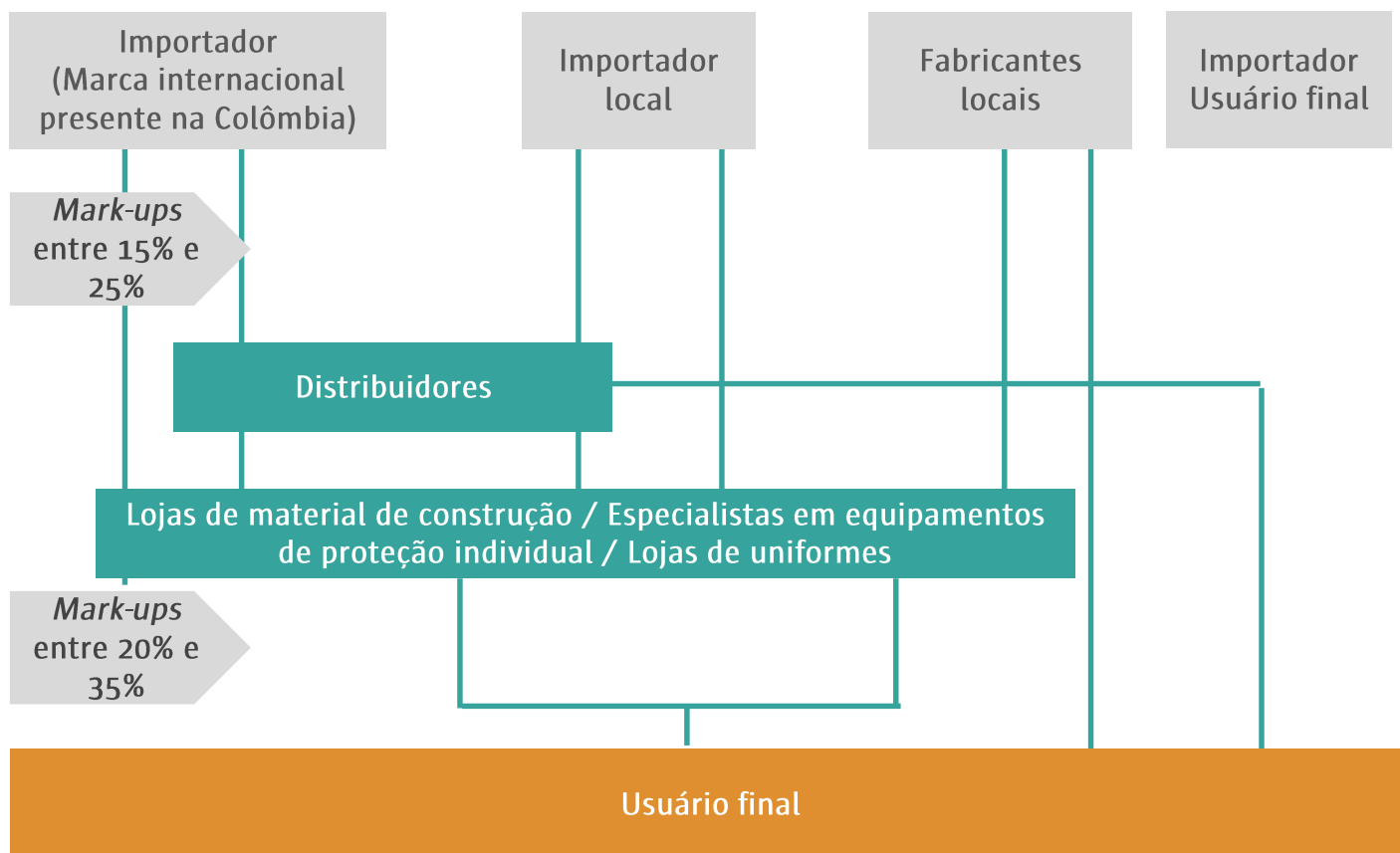
Mais de 50% do mercado de calçados de proteção pertencem a empresas locais

A Fabrica Kondor e a Ladecol, principais *players* do mercado de calçados, luvas e vestimentas de proteção, são ambas empresas nacionais. Por outro lado, a 3M, principal fornecedora de artefatos de proteção para a cabeça, é uma empresa multinacional que importa seus produtos para a Colômbia.

Calçados de proteção	Luvas e vestimentas de proteção	Equipamentos de proteção para cabeça
Fabrica Kondor	Ladecol	3M
Calzado 70	Protex	Armadura
Plasticaucho	Dupont	Vicsa Steelpro
Calzados 3025	Kimberly-Clark	Zubi-ola
Calzado Alpaca	Solmaq	Kimberly-Clark

- A Fabrica Kondor é um fabricante local especializado na fabricação de calçados de proteção. O preço de seus produtos varia entre US\$ 10 e US\$ 18. A empresa costumava vender seus produtos através de distribuidores, mas atualmente passou a fornecer diretamente para empresas que demandam esse tipo de artefatos.
- A Ladecol é uma empresa local que fabrica luvas de látex para uso doméstico, semi-industrial e industrial. A empresa também vende outros tipos de luvas de segurança como as feitas de couro bovino e couro cru, de nitrilo e pontilhadas de PVC (importadas).
- A empresa americana 3M, parte de um conglomerado multinacional, mantém escritórios na Colômbia, onde compete em todas as subcategorias de equipamentos de proteção para cabeça. Seus produtos são importados e vendidos localmente através de distribuidores de alcance nacional.

Os *mark-ups* de importadores e distribuidores variam de 15 a 25%



- Há várias empresas multinacionais presentes na Colômbia que competem fortemente no mercado local de equipamentos de proteção individual. Suas vendas são efetuadas, principalmente, através de vários tipos de distribuidores e nas lojas de material de construção. Algumas dessas empresas são a 3M, a Dupont, a Kimberly-Clark e a Vicsa Steelpro.
- Os importadores locais são empresas nacionais que vendem diversas marcas estrangeiras através de distribuidores. Um dos maiores *players* nesse segmento é a Zubi-ola, que importa principalmente da China.
- Os fabricantes locais vendem seus produtos através de distribuidores, em lojas de material de construção de pequeno e grande porte e também diretamente aos usuários finais. A Fabrica Kondor, líder do mercado de equipamentos de proteção individual, vende principalmente em lojas de material de construção de grande porte e diretamente a empresas que utilizam de calçados de proteção.
- A maioria dos canais de venda fornece diretamente a usuários finais. Lojas de material de construção de pequeno e médio porte, em geral, vendem para usuários finais como trabalhadores e empresas de médio e pequeno porte. Já os demais canais dão ênfase a empresas de médio e grande porte, incluindo os distribuidores especializados em artefatos de segurança, uniformes profissionais e fornecimento de vestuário para trabalhadores.
- Na Colômbia não existem distribuidores do tipo *one stop shop* (compre tudo em um só lugar) com foco em apenas um setor. Eles vendem um amplo portfólio de equipamentos de proteção individual para usuários finais de diferentes setores.

Lojas de material de construção de pequeno e médio porte são o principal canal de fornecimento direto ao usuário final

Lojas de material de construção de pequeno e médio porte, lojas de equipamentos de proteção individual e fornecedores de uniformes e vestuário para trabalhadores

- Esse grupo de estabelecimentos é responsável por 50% das vendas de equipamentos de proteção individual para usuários finais. As lojas de material de construção de pequeno e médio porte constituem o maior grupo nesse canal, representando um percentual de vendas estimado em 60% do total.
- Segundo fontes locais, as principais áreas metropolitanas na Colômbia concentram cerca de 5.000 pequenas lojas de material de construção, com aproximadamente a metade desse total estabelecida em Bogotá (cerca de 2.500), seguida de Cali (cerca de 1.000), Medellín (cerca de 700), Barranquilla (cerca de 400) e Bucamaranga (cerca de 300).

Lojas de material de construção de grande porte

- Lojas de material de construção de grande porte representam cerca de 25% das vendas de equipamentos de proteção individual a usuários finais. Essas lojas dispõem de uma ampla gama de ferramentas, materiais de construção e itens de uso doméstico em geral. São frequentemente conhecidas como centros que vendem produtos para o lar e construção civil ou *home centers*.
- As principais cadeias do segmento de lojas de material de construção de grande porte pertencem a empresas chilenas como a Homecenter e a Easy.

Vendas diretas

- Os fabricantes locais em geral vendem através de distribuidores. Alguns deles, no entanto, fornecem também diretamente a usuários finais. Esse canal representa 15% das vendas de equipamentos de proteção individual a usuários finais.
- O melhor exemplo é a Fabrica Kondor, que opera através de estrutura de vendas diretas tanto para empresas dos diversos setores quanto para lojas de material de construção de grande porte.

Distribuidores

- Ao mesmo tempo que fornecem produtos para as principais lojas de material de construção, os distribuidores também destinam parte de suas vendas de equipamentos de proteção individual a usuários finais, geralmente indústrias de médio e grande porte cujos procedimentos operacionais demandam esse tipo de produto.
- Comerseg e Ingequin são exemplos de distribuidores. Estima-se que o valor das transações desse canal represente 10% das vendas totais de equipamentos de proteção individual a usuários finais.

Os principais canais de venda são os distribuidores especializados e lojas de material de construção

Panorama do varejo

As vendas de equipamentos de proteção individual estão concentradas nas mãos de distribuidores. Os fabricantes de equipamentos de proteção individual usualmente vendem seus produtos através de distribuidores especializados, que os vendem diretamente às indústrias. Alguns dos principais distribuidores incluem a OS&H, que comercializa equipamentos de proteção individual certificados, e a Ingequin e a Comerseg, que comercializam e distribuem máquinas e equipamentos de proteção individual pessoal.

De acordo com os especialistas do mercado, o formato *one-stop shop* não é relevante na Colômbia no que diz respeito a equipamentos de proteção individual.

O segmento de varejo também desempenha um papel vital nas vendas de equipamentos de proteção individual, no entanto, não se concentra no modelo *business-to-business*. No ambiente de varejo, as lojas de material de construção constituem o principal canal de vendas de produtos de segurança. Existem mais de 26.400 lojas de material de construção na Colômbia, das quais cerca de 35% são estabelecimentos localizados em pequenas cidades. Esses estabelecimentos oferecem artigos de pintura, armazenamento, instalações hidráulicas, jardinagem e outros materiais que podem ser usados em construção e para suprir outras necessidades domésticas, tornando esse tipo de loja bastante conveniente e ao alcance de qualquer tipo de cliente.

As lojas de material de construção são responsáveis, em média, por um total anual de vendas da ordem de 1,7 bilhão de pesos (US\$ 0,5 milhão), sem incluir as vendas de grandes lojas como Easy, Homecenter e Construrama. No total, o setor de vendas de material de construção totaliza US\$ 6,3 milhões, incluindo todos os grandes e pequenos varejistas do mercado colombiano. Esses grandes varejistas vendem alguns dos equipamentos analisados no âmbito desta pesquisa, tais como óculos e calçados de proteção, luvas de proteção e capacetes de segurança.

Embora a importação de equipamentos de proteção individual tenha decrescido nos últimos anos, as lojas de material de construção constituem um dos principais motores das compras internacionais.

Perspectivas para o varejo

Apesar da diminuição do ritmo de crescimento da economia, novos *players* do setor de varejo estão abrindo lojas no mercado interno. Um exemplo é a Master Pro, loja de material de construção pertencente ao Grupo Orbis. As lojas Master Pro são de porte médio e oferecem um novo tipo de estrutura ao mercado já existente, coberto por grandes varejistas e estabelecimentos de material de construção localizados em pequenas cidades do interior.

A abertura dessas novas lojas é um exemplo de tendência futura para varejistas de material de construção, contemplando estabelecimentos com foco no varejo moderno e em maior variedade de produtos, deixando para trás o modelo tradicional de lojas de interior.

Vestimentas de proteção, capacetes de segurança e óculos de segurança provenientes do Brasil não pagam imposto de importação

- Os calçados de proteção importados da Argentina, do Brasil, do Paraguai e do Uruguai são tarifados em 1,05%.
- Óculos de segurança e vestimentas de proteção provenientes do Brasil são isentos de tarifas de importação. As luvas brasileiras são tarifadas em 12%
- Capacetes de segurança importados do Brasil são isentos de tarifas de importação, enquanto os provenientes da Europa e dos Estados Unidos são taxados respectivamente em 10,90% e 8%.
- Máscaras respiratórias e artefatos de proteção auditiva provenientes do Brasil são taxados em 6,9%. Máscaras respiratórias descartáveis provenientes do Brasil são tarifadas em 9,3%.
- Todos os equipamentos de proteção individual provenientes do Chile, do México e do Equador são isentos de tarifas de importação.

Intervalo de IVA

19%

Todas as mercadorias importadas, independentemente de seu país de origem, devem pagar uma taxa geral de IVA de 19%.

A indústria de construção poderia incentivar a demanda por calçados de proteção de couro com biqueiras protetoras de metal em 2018

Oportunidades

O setor de construção é um dos principais propulsores do segmento de calçados de proteção de couro. Após sofrer uma desaceleração ao longo de 2017, espera-se que o setor experimente um crescimento de 3,6% em 2018.

Oportunidades

O mercado habitacional poderia se beneficiar de uma inflação reduzida, da queda nas taxas de juros e de uma política de subsídios anunciada pelo governo, apresentando crescimento nos próximos trimestres.

Os calçados de proteção de couro com certificação são exigidos por diferentes setores, embora não haja uma regulamentação que imponha seu uso obrigatório.

Desafios

Mais de 50% do mercado colombiano de calçados de proteção são constituídos por fabricantes locais. Já que a maioria das matérias primas utilizadas é produzida localmente, os preços são muito competitivos.

Entre 2011 e 2016, a demanda por calçados de proteção de couro com biqueiras protetoras de metal provenientes do Brasil teve uma queda na taxa média de crescimento em volume de 28% ao ano.

Desafios

A desaceleração da economia colombiana reduziu a demanda por calçados de proteção feitos de couro, deflagrando uma guerra de preços entre os fornecedores.

Devido à queda nos preços do petróleo, uma importante parcela de usuários finais reduziu seu pessoal, o que afetou a demanda por equipamentos de proteção individual como calçados de proteção.

Os calçados de proteção de couro provenientes do Brasil são taxados em 1,05%.

Os setores de petróleo e mineração são os alvos principais dos exportadores brasileiros

Calçados de couro com biqueira protetora

Os calçados de proteção de couro são usados por boa parte dos setores da economia, entre eles o de manufatura, da construção, de transporte e logística e mineração, entre os mais relevantes.

De acordo com o Código Substantivo do Trabalho da Colômbia, os empregadores devem prover a seus trabalhadores operacionais um par de sapatos (não se refere especificamente a calçados de proteção) e o vestuário profissional de acordo com a natureza da atividade a ser executada e as condições ambientais do local de trabalho. O empregador deve fornecer esses sapatos ao menos três vezes por ano, independentemente do bom ou mau estado do par anterior. No entanto, quando se trata de artefatos de segurança como calçados de proteção de couro com biqueiras protetoras, o par deve ser substituído sempre que estiver deteriorado. A frequência de substituição desses calçados de proteção de couro, portanto, pode ser inferior a três vezes por ano.

A demanda interna por calçados de proteção de couro com biqueiras protetoras é suprida, em sua maior parte, por fabricantes locais. A Fabrica Kondor, a Calzado 70, a Calzados 3025, e a Calzado Alpaca são alguns dos principais fornecedores desse tipo de calçados. A faixa de preços de seus calçados de proteção de couro com biqueiras protetoras varia entre US\$ 16 e US\$ 20.

Em 2016, a Colômbia também importou calçados de proteção de couro com biqueiras protetoras. A China foi o maior fornecedor desse tipo de calçados. Esse parceiro comercial contribuiu com 59,3% (US\$ 1,5 milhão) do valor total de importações nessa categoria. Os calçados brasileiros representaram 6,2% das importações (US\$ 0,16 milhão).

Entre 2011 e 2016, a China aumentou sua participação no fornecimento de calçados de proteção de couro com biqueiras protetoras, enquanto a participação do Brasil decresceu. A contribuição da China para o total de importações desse tipo de calçados aumentou de 32,2% em 2011 para 59,3% em 2016. As exportações do Brasil, por outro lado, representaram 20,5% do volume total de importações da Colômbia em 2011 e caíram para apenas 6,2% em 2016.

Ao longo do período analisado, as duas principais empresas que importaram produtos do Brasil foram a Security, Safety & Advisory e a Marluvas Colombia. Ambas as empresas, que competem com marcas como Brahman e Westland, representaram mais de 30% do valor total de importações de calçados de proteção feitos de couro. Os preços de seus calçados variam entre US\$ 25 e US\$ 65, e atendem à demanda dos setores de petróleo e mineração.

O processo de compra de calçados de proteção feitos de couro inclui vários participantes. As empresas distribuídas pelos diferentes setores geralmente contam com um COPASST, comitês criados para promover e acompanhar a conformidade com as normas e regulamentos de saúde ocupacional dentro da empresa. Os comitês são constituídos por 1,6% da força total de trabalho da empresa. Os membros do COPASST identificam os riscos em potencial aos quais os funcionários da empresa estão expostos e enviam ao departamento de compras sugestões quanto ao tipo de calçado necessário.

Os açougues são os principais usuários finais de luvas de malha de aço inoxidável

Oportunidades



Luvas de malha de aço inoxidável não são fabricadas localmente.

Perspectiva positiva para o setor de construções, importante usuário final de luvas de couro bovino.

Oportunidades



Luvas de malha de aço inoxidável são utilizadas principalmente por açougues. No entanto, a indústria têxtil está começando a utilizar esse tipo de luvas.



Desafios



O consumo interno de luvas de couro é suprido principalmente por fabricantes locais.

Luvas de malha de aço inoxidável não são amplamente utilizadas por todos os setores.

O volume de importação de todos os tipos de luvas de segurança teve forte queda entre 2011 e 2016 (-21.6% de taxa média anual no período).

Desafios



As luvas de segurança provenientes do Brasil são mais caras que as provenientes dos demais países. Para começar, as luvas importadas do Brasil sofrem uma taxa de 11,55%. Além disso, os custos de transporte e outros impostos cobrados no Brasil aumentam ainda mais o preço desses produtos.

A Colômbia depende 100% das luvas de malha de aço importadas, enquanto as luvas de couro bovino são em sua maior parte fornecidas por fabricantes locais

Luvas de couro e luvas de fibra sintética revestidas com fios de aço

As luvas de couro bovino são utilizadas por setores como metalurgia, mineração, transporte e logística, construção e agricultura.

As luvas de couro são fornecidas em sua maior parte por fabricantes locais, que constituem um mercado bastante fragmentado. Esses *players* locais são geralmente empresas de pequeno e médio porte, que também fabricam outros artefatos de couro como aventais de segurança. Seus produtos são vendidos diretamente ao usuário final ou fornecidos a grandes *players* locais do setor de equipamentos de proteção individual.

Há uma tendência atual no sentido de substituir as luvas de couro bovino por luvas de nitrilo reforçadas. Ambos os tipos de luvas custam entre US\$ 2,70 e US \$3,20, e oferecem um nível excepcional de proteção. No entanto, as luvas de nitrilo reforçadas estão conquistando a preferência de empregadores e trabalhadores de uma ampla variedade de setores (tais como indústria mecânica, montadoras em geral, construção e agricultura), graças à sua durabilidade e ao conforto e destreza que oferecem. As luvas proporcionam uma aderência melhor do que as luvas de couro e são mais fáceis de lavar. Além disso, as luvas de nitrilo proporcionam uma combinação excepcional de resistência química e a perfurações. Não enfraquecem com o tempo nem inflam como suas equivalentes de borracha (látex) ou neoprene em contato com vários solventes ou gordura animal.

Como as luvas de malha de aço inoxidável não são fabricadas localmente, o país é 100% dependente de produtos importados. Em 2016, o principal exportador de luvas de malha de aço para a Colômbia foi a China.

O uso de luvas de malha de aço inoxidável é muito limitado, e esses artefatos são utilizados principalmente por açougueiros. É um produto muito caro se comparado a outros tipos de luvas resistentes a cortes. Os preços de luvas de malha de aço variam entre US\$ 30 e US\$ 45, enquanto as luvas revestidas de poliuretano resistentes a cortes custam entre US\$ 10 e US\$ 15. A vantagem das luvas de malha de aço com relação às revestidas de poliuretano é que são mais fáceis de limpar após serem expostas a líquidos como sangue.

Algumas das marcas de luvas de malha de aço vendidas pelos diversos canais são a Niroflex e a Honeywell.

No que se refere ao processo de compra, os COPASSTs sugerem o tipo necessário de luvas. Em seguida, o departamento de compras faz uma pesquisa de fornecedores e solicita cotações.

O fornecimento de capacetes de segurança, importados em sua maioria, proporciona oportunidades para os fabricantes brasileiros

Oportunidades



A produção local de capacetes de segurança não é suficiente para suprir a demanda interna e o país é dependente das importações. Em 2016, os capacetes de segurança importados representaram 55% do volume total de capacetes fornecidos.

No período entre 2011 e 2016, as importações cresceram um total de 6,12%.

Fornecedores de capacetes de segurança poderiam se beneficiar das projeções positivas para o setor de construções, que é um grande usuário desses produtos.

A implantação do SG-SST também irá contribuir para um aumento na demanda de capacetes de segurança.

Capacetes de segurança provenientes do Brasil não pagam imposto de importação.

Oportunidades

Desafios



Eles não são substituídos com frequência, já que podem durar pelo menos um ano. Em decorrência disso, os fornecedores deverão enfrentar uma concorrência acirrada para obter novos clientes e oferecer seus produtos.

Os capacetes de segurança provenientes do Brasil contribuem com menos de 1% para o valor total importado pelo mercado colombiano.

Fontes afirmam que isso se deve à ausência de esforços de marketing, já que os produtos importados da China – principal fornecedor no momento – têm um preço médio (CIF) de US\$ 10, bem mais elevado que o do produto similar do Brasil, que custa apenas US\$ 4.

Desafios

Perspectivas positivas para o segmento de capacetes de segurança devido ao crescimento projetado para o setor de construções

Capacetes de segurança

Em 2016, as vendas de capacetes de segurança atingiram US\$ 9,2 milhões, um crescimento de 3% com relação ao total de 2015. Esses artefatos representaram 22,2% das vendas totais da categoria de produtos de proteção para a cabeça. Os capacetes de segurança ocuparam o segundo lugar no ranking da categoria, atrás apenas das máscaras respiratórias.

As empresas Armadura e EPI são as únicas fabricantes locais desse tipo de artefato na Colômbia. A Armadura costumava fabricar capacetes de segurança para a Arseg, empresa de equipamentos de proteção pessoal baseada na América Latina que, atualmente, faz parte do grupo 3M.

Os principais usuários desse produto são os setores da construção, de mineração e de petróleo e gás. Dentre esses, o setor de construção oferece melhores oportunidades para os fornecedores de capacetes de segurança. O setor apresenta uma perspectiva de crescimento melhor que o setor de mineração e de petróleo e gás, visto que estão em curso vários projetos de infraestrutura que poderiam contribuir para um aumento de receita de 3,6% em 2018.

Há vários fornecedores de capacetes de segurança no mercado. Mesmo liderando a categoria de proteções para a cabeça, a 3M ocupa o segundo lugar no ranking de capacetes de segurança, atrás da Armadura (45%). A 3M é responsável por 15,1% do mercado, seguida de perto pela Vicsa Steelpro (14,9%), pelas marcas North e Honeywell (10%) e pela Zubi-ola (9,5%). A 3M e a North importam capacetes do Brasil e dos Estados Unidos, respectivamente, enquanto a Vicsa Steelpro e a Zubi-ola importam parte de sua produção da China.

Na Colômbia, o preço típico de um capacete para uso em construções como o da Zubi-ola pode variar entre US\$ 3,30 e US\$ 12. No entanto, o preço de outras marcas *premium* — como a 3M e a Honeywell, que oferecem produtos especializados com foco no setor de petróleo e gás — pode variar entre US\$ 27 e US\$ 55 por unidade. Ambos os tipos de produto oferecem qualidade e certificação.

Como ocorre com os produtos de outras categorias de equipamentos de proteção individual, o processo de aquisição de capacetes de segurança em grandes indústrias é orientado pelos COPASSTs, comitês que sugerem os equipamentos mais adequados ao departamento de compras dessas empresas com base nas necessidades de seus funcionários.



REQUISITOS TÉCNICOS, LEGAIS E DE QUALIDADE

Os COPASSTs e as ARLs são as principais partes interessadas em garantir a segurança dos trabalhadores

Na Colômbia, os empregadores têm a obrigação de providenciar um ambiente de trabalho seguro e saudável. Assim, devem fornecer a seus empregados o equipamento industrial e de segurança adequado e oferecer o treinamento apropriado para o desempenho de suas funções. Com esse objetivo, a legislação exige também que as empresas promovam, incorporem e operem os COPASSTs, organizações internas destinadas a promover e monitorar o cumprimento das normas e regulamentos de saúde ocupacional na empresa. Suas principais funções são: propor medidas de prevenção, controle e treinamento; realizar inspeções de segurança nos locais de trabalho; participar da investigação e análise de doenças ocupacionais e acidentes relacionados ao trabalho e propor medidas corretivas; supervisionar a conformidade com os programas e regulamentos; atuar como um organismo de coordenação e mediação entre empregador e empregados para resolver questões relacionadas à saúde ocupacional.

Os empregados contam também com o Sistema Geral de Riscos no Trabalho (SRL), um sistema que inclui entidades públicas e privadas, normas e procedimentos que têm a finalidade de prevenir e proteger os trabalhadores dos efeitos de doenças e acidentes devidos à atividade profissional ou dela decorrentes.

O sistema abrange os serviços de ajuda financeira e de assistência social cobertos pela contribuição obrigatória dos empregadores. O SRL é estruturado de forma similar a um sistema de seguros privado, em que os empregadores delegam suas responsabilidades sociais com relação a doenças, acidentes, falecimentos e aposentadoria a entidades especializadas conhecidas como Administradoras de Riscos no Trabalho (*Administradores de Riesgos Laborales*, ou ARLs).

Os empregadores devem registrar seus empregados junto a uma ARL, que ficará encarregada de administrar o Sistema de Riscos no Trabalho selecionado por empregador, que também é responsável pelo pagamento pontual de suas contribuições. Dessa forma, o sistema representado pela ARL se torna o único responsável por quaisquer doenças ou acidentes relacionados ao trabalho. Além disso, todas as ARLs são obrigadas a fornecer assistência técnica e aconselhamento contínuo a todos os empregadores.

Empresas de consultoria e organismos de certificação tais como o Instituto Colombiano de Normas Técnicas e Certificações (ICONTEC) e o Bureau Veritas geram confiança e fornecem garantias de que os componentes, equipamentos, sistemas e serviços certificados estão em conformidade com os padrões de testes de mais alto nível. Essas instituições não criam os requisitos técnicos para os equipamentos de proteção individual, mas certificam que os produtos estão em conformidade com os requisitos técnicos exigidos pelo Ministério do Trabalho.

O SRL da Colômbia tem como finalidade proteger os trabalhadores de acidentes relacionados ao trabalho

1

Ministério do Trabalho

- O Ministério é responsável pela emissão das normas técnicas e administrativas que regem a saúde ocupacional, derivadas do Código do Trabalho, Lei Nº 9 de 24 de janeiro de 1979.

2

Ministério da Saúde e Previdência Social

- O Ministério é responsável pela coordenação e implementação da política nacional e dos serviços sociais relacionados ao emprego, trabalho, saúde e previdência social.
- Os Ministérios do Trabalho e da Saúde e Previdência Social agem em conjunto e de forma coordenada. Juntos, são considerados o organismo nacional que gerencia o Sistema de Gestão da Segurança e Saúde no Trabalho.

3

Sistema Geral de Riscos no Trabalho (SRL)

- O SRL é um conjunto de entidades públicas e privadas, normas e procedimentos que têm a finalidade de prevenir e proteger os trabalhadores dos efeitos de doenças e acidentes que podem ocorrer devido ao trabalho desenvolvido por esse sistema, intitulado “risco ocupacional”. Entre os principais membros dessa organização estão o Ministério do Trabalho, o Ministério da Saúde e Previdência Social (*Ministerio de Salud y Protección Social*) e as ARLs.

4

Instituto Colombiano de Normas Técnicas e Certificações (ICONTEC)

- O Icontec é uma organização colombiana privada sem fins lucrativos que tem como objetivo a fiscalização da conformidade com normas nacionais e internacionais. Dessa forma, o Icontec credencia organizações, empresas e indivíduos envolvidos na fabricação e desenvolvimento de produtos e processos industriais. O Icontec trabalha em estreita colaboração com outros organismos internacionais de normalização como ANSI e DIN. O Icontec é membro da Organização Internacional de Normalização.
- Existem outros organismos de certificação profissional e empresas de consultoria como a Bureau Veritas, que também oferecem uma ampla gama de serviços personalizados de certificação e auditoria nas áreas de saúde, segurança e qualidade.

O SG-SST, novo sistema de gestão do ambiente de trabalho, deve ser implementado até junho de 2017

Principais leis e regulamentos

- Em 1979, a Colômbia deu início à regulação do sistema de gestão de segurança e saúde ocupacional no local de trabalho. O escopo regulador compreende várias resoluções e decretos com a finalidade de estabelecer e colocar em vigor normas de segurança. Além disso, fornece treinamento, divulgação, educação e assistência a empregadores e empregados.
- Em 12 de janeiro de 2017, o Ministério do Trabalho emitiu o [Decreto 052 de 2017](#), que alterou o Artigo 2.2.4.6.37 do Decreto 1072 de 2015, que regulamenta o setor trabalhista. O novo decreto determina um processo de transição que deverá substituir o Programa de Saúde Ocupacional pelo SG-SST.
- O Decreto 052 fixou o dia 1º de junho de 2017 como data limite para a implementação do SG-SST nos termos das diretivas especiais do Governo Nacional, devendo ser desenvolvido por etapas executadas de forma progressiva, gradual e sistemática: (i) avaliação inicial; (ii) plano de melhoria de acordo com a avaliação inicial; (iii) implementação do SG-SST; (iv) plano de melhoria e monitoramento; e (v) fiscalização, supervisão e controle.
- A implementação dos elementos de proteção pessoal em locais de trabalho na Colômbia foi estabelecida pela Lei Nº 9 de 24 de janeiro de 1979 (Título III, Saúde Ocupacional, Artigos 122 a 124, Código do Trabalho):
 - Artigo 122 – Todos os empregadores são obrigados a fornecer a cada trabalhador, sem nenhum custo para o trabalhador, elementos de proteção pessoal em quantidade e qualidade compatível com os riscos reais ou potenciais presentes no local de trabalho.
 - Artigo 123 – Os equipamentos de proteção individual devem estar em conformidade com os regulamentos oficiais e outros regulamentos técnicos e de segurança aprovados pelo governo.
 - Artigo 124 – O Ministério da Saúde irá regulamentar o fornecimento, uso e manutenção de equipamentos de proteção individual.

Principais aspectos dos quais os exportadores brasileiros devem estar cientes

- Ao vender para a Colômbia, os exportadores brasileiros precisam tomar providências junto a uma Agência Aduaneira que deverá receber a mercadoria, preencher todos os documentos necessários e liberar o carregamento na Alfândega.
- Impostos de importação, IVA, sobretaxas e outras tarifas devem ser pagos através de uma entidade financeira autorizada.
- O importador deve manter os documentos de importação disponíveis por um período não inferior a cinco anos.
- Todos os calçados e outros artigos de couro devem ter etiquetas escritas em espanhol. Apenas o país de origem e informações sobre os materiais (ou seja, parte superior, forro e sola exterior) precisam estar obrigatoriamente em uma etiqueta permanente no caso de calçados e outros artigos de couro. Informações como nomes do importador e do fabricante podem ser incluídas em etiquetas temporárias.
- No caso de luvas a etiqueta deve constar em pelo menos uma das peças do par.
- [Cerca de 97% dos gravames e produtos constantes da estrutura tarifária dos aplicados à importação pela República da Colômbia podem ser importados sem uma licença de importação](#) (incluindo equipamentos de proteção individual), mas o IVA e as tarifas de importação se aplicam da mesma forma. As tarifas de importação para produtos brasileiros são as seguintes:
 - Calçados: 0%
 - Luvas: 11,55%
 - Capacetes de segurança: 0%

Com exceção dos capacetes de segurança, a legislação não é clara quanto ao uso de equipamentos de proteção individual certificados

Principais requisitos técnicos e de qualidade

- Os requisitos técnicos e de qualidade para cada elemento de proteção pessoal são definidos pela Resolução 2.400 de 22 de maio de 1979 (Artigos 176 a 201 do Capítulo II de Equipamentos e Elementos de Proteção do Título IV do Código do Trabalho).
- Os capacetes de segurança devem ser leves e resistentes, feitos de material não combustível ou de combustão lenta e não devem ser eletricamente condutíveis (dielétricos) ou permeáveis à umidade. Os capacetes de segurança fabricados no país devem estar em conformidade com as normas, testes e especificações técnicas internacionais.
- De acordo com o tipo de atividade, mãos e braços devem ser protegidos com as seguintes luvas: a) luvas dielétricas de borracha para eletricitistas; b) luvas de couro grosso e, em alguns casos, com protetores de metal caso se trabalhe com materiais afiados; c) luvas de borracha ou plástico para proteção contra ácidos e substâncias alcalinas; d) luvas de tecido de amianto resistentes ao calor para trabalhadores que trabalham em fornalhas; e) luvas de couro para soldagem; f) luvas feitas de malha de aço inoxidável para trabalhadores empregados no corte e desossa da carne, peixes etc.
- Óculos e lentes de plástico devem estar livres de marcas de arranhões, bolhas de ar, deformidades esféricas ou cromáticas
- As normas do Icontec relacionadas a equipamentos de proteção individual incluem, entre outras: NTC-1523 (capacetes de segurança), NTC 2190 (luvas), NTC 20345 (calçados de proteção), NTC 3251, 3252 NTC (vestimentas de proteção), NTC 4066 (supervisiona a segurança em soldagem e procedimentos de cortes industriais).

Principais aspectos dos quais os exportadores brasileiros devem estar cientes

- A fabricação, qualidade, resistência e durabilidade de equipamentos de proteção fornecidos aos trabalhadores devem estar sujeitos às normas aprovadas por autoridades competentes e devem atender aos seguintes requisitos:
 - a) Fornecer proteção adequada contra o risco específico para o qual foram concebidos.
 - b) Ser adequadamente confortáveis quando usados pelo trabalhador.
 - c) Adaptar-se confortavelmente sem interferir com os movimentos naturais do usuário.
 - d) Oferecer durabilidade.
 - e) Devem ser facilmente desinfetados e limpos.
 - f) Devem ter a marca gravada para identificar o fabricante.

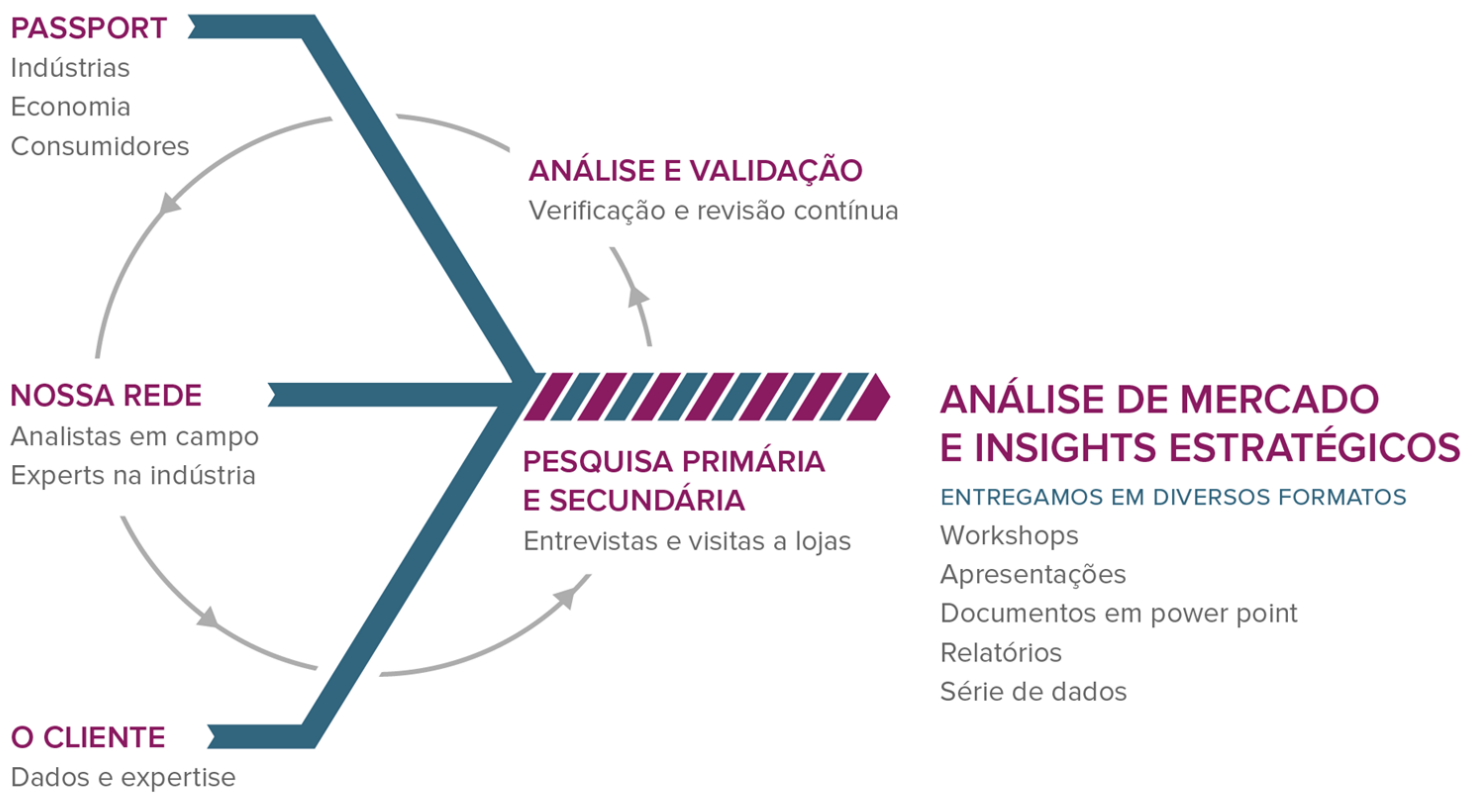


ANEXO

DEFINIÇÕES, METODOLOGIA E FONTES CONSULTADAS

Termo	Definição
Calçados de proteção	Calçados ocupacionais usados para segurança e proteção. Inclui calçados que protegem contra agentes térmicos, agentes abrasivos, eletricidade, agentes afiados e penetrantes, água e impacto de queda de objetos.
Luvras e vestimentas de proteção	Inclui a proteção de mãos e corpo como luvas e vestimentas.
Luvas	<p>A proteção das mãos inclui luvas de trabalho de couro, luvas descartáveis, luvas de trabalho de algodão e luvas resistentes a produtos químicos, cada tipo disponível em uma variedade de estilos, estruturas e revestimentos. Produtos típicos desse segmento são luvas de trabalho reutilizáveis (luvas grossas, muitas vezes feitas de tecido ou couro, utilizadas em ambientes de trabalho pesado resistente para evitar cortes ou abrasões), luvas químicas reutilizáveis (luvas de borracha grossa utilizadas para evitar queimaduras químicas ou outras contaminações) e luvas de limpeza descartáveis (luvas finas que normalmente cobrem partes do braço acima do pulso).</p> <p>Estão excluídas as luvas de uso médico, sejam reusáveis ou descartáveis.</p>
Vestimentas de proteção	Vestimentas de proteção utilizadas na área médica, contra condições meteorológicas, eletricidade, risco de agroquímicos, setores relacionados a produtos químicos, proteção contra cortes e perfuração, riscos térmicos (ou seja, fogo), riscos mecânicos (ou seja, manejo de máquinas e equipamentos) e raios X.
Equipamentos de proteção para cabeça	Inclui proteção respiratória, óculos de segurança, proteção auditiva e capacetes de segurança.
Equipamento respiratório	<p>Qualquer dispositivo usado pelo usuário para reduzir ou eliminar a exposição a contaminantes através de sua inalação. Esses dispositivos incluem: máscaras contra poeira, respiradores descartáveis, meia máscara de cartucho simples ou duplo e respiradores faciais totais. Produtos como máscaras contra poeira (máscara descartável feita de um material que filtra a poeira ou outras partículas), respiradores descartáveis (máscaras que filtram e limpam o ar, projetadas para serem descartadas após uso limitado) e respiradores reutilizáveis (máscaras maiores, mais duráveis, que filtram e limpam o ar, concebidas para serem reutilizadas).</p> <p>Estão excluídos os respiradores de fornecimento de ar.</p>
Óculos de segurança	Óculos usados por razões de segurança, como óculos para uso no interior de ambientes cujas lentes não têm nenhum matiz, óculos para uso ao ar livre, cujas lentes têm um matiz (âmbar ou cores mais escuras) e “goggles”, óculos de proteção que cobrem totalmente a cavidade ocular por todos os lados.

Termo	Definição
Proteção auditiva	<p>A proteção auditiva é utilizada para reduzir a exposição a ruídos perigosos e outros sons muito altos. Os artefatos de proteção auditiva mais comuns são os abafadores de ruído do tipo concha e protetores auriculares do tipo <i>plug</i>. Inclui produtos tais como abafadores ativos (que incluem uma tecnologia que cancela ativamente as ondas sonoras ou abafadores que tocam música), abafadores passivos (que, simplesmente, cobrem os ouvidos), e <i>plugs</i> auriculares (usualmente feitos de espuma, podendo ser comprimidos e introduzidos no canal auditivo).</p> <p>Estão excluídos os abafadores de orelhas decorativos que são recomendados apenas para proteção contra o frio.</p>
Capacetes de segurança	<p>Chapéus de proteção confeccionados em material rígido (como metal ou fibra de vidro) e usados principalmente por operários de construção. As subcategorias incluem capacetes de segurança e escudos faciais.</p>



ANEXO
FONTES CONSULTADAS

Fonte	Website
3M	http://solutions.3m.com.co
Banco Republica	http://www.banrep.gov.co
BraziGovNews (Presidência da República Federativa do Brasil)	http://www.brazilgovnews.gov.br
Colombia.com	http://www.colombia.com
Conselho de Segurança da Colômbia	http://ccs.org.co
Dinero	http://www.dinero.com
El Colombiano	http://www.elcolombiano.com
El Espectador	https://www.elespectador.com
El Heraldo	https://www.elheraldo.co
El Tiempo	http://www.eltiempo.com
Euromonitor	http://www.euromonitor.com/
Export.gov	https://2016.export.gov
Federação de Seguradoras Colombianas	http://www.fasecolda.com
Focus Economics	https://www.focus-economics.com
Fundo de Riscos no Trabalho	http://fondoriesgoslaborales.gov.co

ANEXO
FONTES CONSULTADAS

Fonte	Website
ISOTools	https://www.isotools.org
L&E Global	http://knowledge.leglobal.org
Laborando.info	https://www.laborando.info
Ministério do Trabalho	http://www.mintrabajo.gov.co
Portafolio	http://www.portafolio.co
SafetYA	https://safetya.co
Entrevistas	

SOBRE A APEX-BRASIL



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.

A Agência realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer a marca Brasil.

A Agência também atua de forma coordenada com atores públicos e privados para atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o Brasil com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.

SOBRE A EUROMONITOR



A Euromonitor International é uma das principais empresas de inteligência de negócios e análise estratégica sobre o mercado de bens de consumo e serviços no mundo. A empresa conta mais de 40 anos de experiência no levantamento de dados e publicação de relatórios detalhados sobre o mercado em âmbito internacional.

Além dos serviços especializados de consultoria, a Euromonitor pesquisa sistematicamente e anualmente 29 indústrias de consumo massivo e serviços, 80 setores industriais em 100 países e setores de recursos naturais em 210 países.

A companhia tem sede em Londres, com escritórios regionais em Chicago, São Paulo, Cingapura, Xangai, Vilnius, Santiago, Dubai, Cidade do Cabo, Tóquio, Sydney e Bangalore, e possui uma rede de mais de 800 analistas em todo o mundo. Acompanhe nossas análises mais recentes em blog.euromonitor.com.



MINISTÉRIO DAS
RELAÇÕES EXTERIORES



Setor Bancário Norte, Quadra 02, Lote 11,
CEP 70.040-020 - Brasília - DF
Tel.: 55 (61) 3426-0202
Fax: 55 (61) 3426-0263
apexbrasil@apexbrasil.com.br
www.apexbrasil.com.br