




A B I N F O R M A

Informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

Salvaguardas para o calçado nacional

A Abicalçados irá solicitar junto ao Governo Federal medidas de salvaguardas contra o calçado procedente da China. A entidade, que aguardava a publicação das medidas – estabelecidas no decreto 5.556 de 10 de outubro, está agora elaborando a documentação. Num primeiro momento, serão solicitadas salvaguardas provisórias e, na seqüência, salvaguardas definitivas, em sistema combinado de cota-tarifa e cujo período de vigência poderá estender-se até 2013.

■ Página 4



Negócios na Península Ibérica...

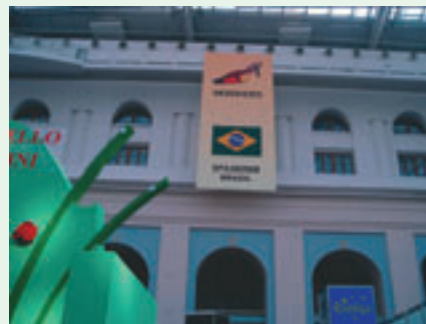


Mundaréu, Studio Tmls e Morenatom mostraram as coleções de verão para o mercado ibérico.

O calçado brasileiro esteve presente na Modacalzado, a principal feira de calçados da Espanha, que ocorreu de 29 de setembro a 1º de outubro, em Madri. Com o apoio do Brazilian Footwear – Programa de Promoção às Exportações desenvolvido pela Abicalçados com o apoio da ApexBrasil, as marcas Maurício Madeiros, Bibi, Azaléia, Siboney, Pamplili, Dakota, Klin, GVD, Bottero, Dumond, Bical, World Shoes,

... e em Moscou

A Feira Internacional de Calçados MosShoes é considerada a porta de entrada para o Leste Europeu, uma região com potencial crescimento para exportações de calçados. E um grupo de cinco empresas brasileiras participou da edição realizada nos dias 04 a 07 de outubro, em Moscou/Rússia.



■ Página 7

Situação do setor preocupa no RS

O Rio Grande do Sul, maior pólo produtor e exportador de calçados do Brasil amargou uma redução de 14,6% no volume de pares exportados, na comparação dos oito primeiros meses de 2005 com o mesmo período de 2004. Foram 84,12 milhões no ano anterior e 71,84 milhões neste, conforme dados da Secex. Nem a elevação de US\$ 879 milhões para US\$ 932 milhões no faturamento estimula o setor, explicou a economista da Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul (FEE), Maria Lucrecia Calandro.

■ Página 4

Setembro: embarques continuam em queda

As exportações registraram queda de nove pontos negativos no acumulado de janeiro a setembro deste ano. No período, foram exportados 145,6 milhões de pares contra 159,4 milhões embarcados nos nove meses de 2004, representando 13,3 milhões de pares.

■ Página 8



PALAVRA DO PRESIDENTE



todos os problemas que hoje temos de

A decisão do governo federal de implantar medidas de salvaguardas contra os produtos chineses foi recebida com alívio pelo setor calçadista. Pode não resolver

enfrentar, mas pelo menos inibe um pouco um deles, que é entrada cada vez maior de sapatos feitos na China. A entidade vem realizando todos os esforços para encaminhar o mais breve possível a documentação exigida pelos órgãos de governo e esperamos que a resposta venha o mais breve possível, pois o setor não tem mais como competir com mais um inimigo do seu crescimento e da sua competitividade.

Elcio Jacometti
Presidente da Abicalçados

REGISTRO

Prêmio - A consultora de Comércio Exterior da São Paulo Alpargatas, Ângela Hirata, está concorrendo ao prêmio *As Mulheres mais Influentes do Brasil*, promovido pela Revista Forbes. Ângela foi indicada para a categoria Indústria e Varejo, por ter levado a marca Havaianas a exportar para mais de 80 países, posicionando a sandália no mercado internacional, disputando espaço em vitrines de renome. Serão eleitas três finalistas para cada uma das 26 categorias nos principais segmentos de política, economia e cultura. Após a apuração, as 26 finalistas participaram de uma edição especial da Forbes Brasil e serão homenageadas durante entrega do prêmio previsto para 2º quinzena de novembro.

Febrac - Em sua 4ª edição, a Febrac - Feira de Máquinas e Componentes para Calçados -, realizada em Nova Serrana entre os dias 22 e 24 de setembro, bateu recorde de vendas e comercializou R\$ 9,8 milhões, superando a expectativa do Sindicato da indústria do Calçado de Nova Serrana (Sindinova), organizador do evento. Este ano, a feira contou com a participação de 110 fornecedores contra os 84 da edição passada. O expressivo aumento nas vendas levou 100% dos expositores a garantirem suas vagas na próxima edição, que deverá ser realizada nos dias 23, 24 e 25 de agosto de 2006.

Cerca de 11.200 pessoas visitaram o novo Centro de Eventos, construído para a realização de uma das maiores feiras de máquinas e matérias-primas do setor.

CTCCA I - O Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins (CTCCA) promoveu dia 14 de outubro um café da manhã com os coordenadores das 12 comissões e grupos de estudos que integram o Comitê Brasileiro de Couro e Calçados - CB-11 em comemoração ao Dia Mundial da Normalização. O comitê é sediado na instituição e é responsável pela elaboração e pelas constantes revi-

sões das normas da produção de couro e calçados.

CTCCA II - O CTCCA assinou convênio com a Pixel Art, da Espanha, para a formação técnica de profissionais que atuam na área de desenvolvimento de produtos nos setores coureiro-calçadista e de móveis. O software Pixel Studio é uma ferramenta para desenvolvimento de desenhos têxteis aplicados a produtos finais como calçados e bolsas. Desde outubro, as empresas interessadas podem encaminhar à entidade, em Novo Hamburgo, profissionais da área de criação para realizarem o treinamento para o uso do software. Informações sobre o software e os horários disponíveis para o treinamento podem ser obtidas no CTCCA ou pelo fone 51 35871477, com o setor de qualificação profissional.

Nordeste - No estado do Ceará, de 2002 até este ano, 23 empresas da cadeia produtiva do setor coureiro-calçadista negociaram para se instalar no Estado, segundo informou o jornal *Exclusivo* na edição de 17 a 23/10. Os incentivos fiscais estão relacionados à contribuição da indústria para o Estado em termos de valores de investimentos, empregos gerados, demanda de matérias-primas produzidas no CE, localização geográfica e responsabilidade social. Os dados indicam ainda que o setor calçadista gera cerca de 50 mil empregos, entre diretos e indiretos.

Argentina - Representantes da A. Grings (fabricante de calçados femininos com a marca Picadilly e Cally, de Igrejinha) e da West Coast (produtora de sapatos masculinos de Ivoti) estão trocando informações com o secretário de Indústria e Comércio da Argentina, Miguel Peirano, para conhecer os atrativos que o governo tem a oferecer caso as empresas decidam implantar uma fábrica no país vizinho. Segundo os empresários, entre

DIRETORIA

Presidente:

Elcio Jacometti

Vice-presidentes:

Antônio Brito Filho, Carlos Mestriner, César Minetto, Ênio Schein, Gilson Xavier Oliveira, Márcio Utsch, Marco Lourenço Muler, Milton Cardoso, Norival Galvani, Paulo Eloi Grings, Raul Gastão Klein, Ricardo José Wirth.

Diretores executivos:

Rogério Dreyer

Heitor Klein

Consultores: Adimar Schievelbein, Cristov Becker, Edson de Moraes Garcez, Erno Froedder, Ivânio Batista e Plínio Fracaro.

EXPEDIENTE

ABInforma é o informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados.

Nº 172 Outubro/2005 Ano XV

Editora: Elizabeth Renz

E-mail: imprensa@abicalcados.com.br

Rua Aluizio de Azevedo, 60

93520-300 - Novo Hamburgo/RS

Fone: 51 594-7011 - Fax: 51 594 8011

E-mail: abicalcados@abicalcados.com.br

www.abicalcados.com.br

Produção Gráfica:

MPF Publicações Ltda

Circula: Indústrias de calçados, entidades empresariais, federações de indústria, órgãos de governo, sindicatos empresariais e Imprensa.

os motivos desta intenção está a restrição aos embarques de calçados brasileiros. Além de limitar as exportações em 13 milhões de pares, por um ano, o governo Kirschner passou a exigir, a partir de 1º de setembro, a emissão de licenças não-automáticas aos produtos, tornando as negociações lentas e burocráticas — a medida foi responsável pela retenção de mais de 700 mil pares de sapatos do Brasil na fronteira com a Argentina, por mais de duas semanas. Hoje, 75% das importações argentinas são procedentes do Brasil. Em 2004, as empresas nacionais exportaram para lá 15,5 3 milhões de pares de calçados.

Erramos: Na edição de setembro/2005 não foi mencionada a marca Dumond na relação de expositores da GDS - Feira Mundial do Calçado. Também não foi mencionada a empresa Luiza Barcelos na relação de expositores da Micam - Feira de Milão.

ABINOTÍCIAS

Complexo coureiro-calçadista trabalha para exportar mais

“A melhor combinação de fatores para produzir e exportar couros e calçados está no Brasil” afirmou o diretor-executivo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados - Abicalçados, Heitor Klein, durante o XVII Encontro Nacional dos Químicos e Técnicos da Indústria do Couro promovido pela ABQTIC (Associação Brasileira dos Químicos e Técnicos da Indústria do Couro) realizado dias 13 a 15 de outubro em Gramado/RS.



Durante encontro, técnicos de curtimento discutiram questões do setor

Otimista com o setor calçadista brasileiro para o futuro, Heitor Klein disse que o Brasil vem aumentando sua participação no mercado internacional. Conforme dados do setor, em 2004 o Brasil (terceiro maior exportador mundial) participou do mercado de calçados com exportações de 755 milhões de pares, a Índia com 780 milhões de pares e China com 7,8 bilhões de pares.

Heitor Klein disse ainda que o Brasil vendia em 2003 para 83 países e hoje este número atingiu 129 países. De janeiro a agosto de 2005, os principais compradores do Brasil foram Estados Unidos com U\$ 642 milhões, Reino Unido com U\$ 119 milhões e Argentina com U\$ 78 milhões.

Conforme Heitor Klein, através do programa Brazilian Footwear, a entidade vem buscando o incremento dos negócios no comércio internacional. “Queremos tornar o calçado brasileiro conhecido no mundo com marcas próprias”, diz Klein. Participam do mercado atualmente com moda, design e marcas em torno de 60 empresas calçadistas, segundo ele.

Conforme o presidente da ABQTIC, Carlos Guilherme Kiefer, os dados apresentados por Heitor Klein deixaram os participantes do XVII Encontro Nacional muito otimistas, mesmo diante de uma situação conjuntural desfavorável vivida pelo setor atualmente. “Sabemos que com diferentes volumes em termos de pares, trabalham hoje 1.200 empresas calçadistas. Isto significa que temos um enorme potencial para crescer, desde que tenhamos condições mais favoráveis de

mercado, além de apoio do governo com mais créditos e incentivos” afirmou.

Kiefer disse ainda que ABQTIC está unida com as entidades empresariais de couros e calçados, para que as metas de crescimento do setor sejam atingidas. “Os curtumes e seus profissionais estão perfeitamente capacitados para exportar mais, pois neste encontro comprovamos que temos tecnologias de última geração, capacidade de trabalho e uma grande preocupação em atender as necessidades de produção” destaca Kiefer.

Com a presença de 400 participantes em Gramado, que debateram 24 temas tecnológicos e mercadológicos, o XVII Encontro contabilizou uma das presenças mais significativas de técnicos de produção e pesquisadores da área do couro.

Os 24 temas do evento trataram desde a melhoria de qualidade de couros acabados, redução de custos nos processos de produção, economia e uso racional da água e redução de cargas residuais. “Tudo o que foi apresentado mostra uma enorme capacitação técnica no Brasil na área do couro e condições muito favoráveis para incrementar a participação brasileira no mercado internacional”.

Nova diretoria - No final dos trabalhos do XVII Encontro Nacional da ABQTIC foi eleito pelos associados da ABQTIC o novo presidente, Jose Waldir Dilkin, diretor do Curtume Berghan de Estância Velha/RS. Para vice-presidente foi escolhido Jorge Schroer, profissional da Corium Química de Novo Hamburgo/RS. Eles assumem o comando da entidade em 1º de janeiro de 2006.

EM DIA

- Acreditando que o desenvolvimento tecnológico é a única saída para salvar a competitividade do Brasil e do setor coureiro-calçadista, a Associação de Desenvolvimento Tecnológico do Vale (Valetec) – entidade gestora do Parque Tecnológico do Vale do Sinos, em Campo Bom/RS – e o Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins (CTCCA) oficializaram dia 13 de outubro um convênio de cooperação, que prevê ações conjuntas das entidades. Com a parceria todo o Vale do Sinos será beneficiado. “A integração de trabalhos vai dar resultados para a economia da região. Além disso, conhecer as políticas de outras entidades evita duplicidade de projetos”, observou Barroso. Conforme o termo assinado reitoria do Centro Universitário Feevale, a intenção é, também, fomentar a geração de emprego e renda.

- A Killing realizou a primeira formatura do Programa de Desenvolvimento (PDK), após 18 meses de um curso inédito que visa qualificar e capacitar os trabalhadores do setor calçadista. Os funcionários da Calçados Pampilli e da Calçados Klim, em Birigüi/SP, receberam seus certificados em cerimônia que contou com a presença de representantes da Killing. O PDK está sendo desenvolvido em empresas de São Paulo e do Rio Grande do Sul.

- Os materiais sintéticos em PU estão em nada menos que 27% dos calçados consumidos no mercado interno brasileiro. A informação é do Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins que aponta também que em torno de 70% dos calçados exportados já têm componentes sintéticos (PU) em toda parte interna dos calçados (forro) e outros já utilizam PU no cabedal por ser um produto aceitável no mercado externo, principalmente o mercado europeu.

- A maioria dos consumidores brasileiros pretende comprar roupas e calçados, e pagar a prazo boa parte dos presentes de Natal de 2005, aponta pesquisa Ipsos-Opinion, encomendada pela Associação Comercial de São Paulo (ACSP). No levantamento, que envolveu mil pessoas de nove regiões metropolitanas do País na primeira quinzena de setembro, 42% citaram roupas e calçados como a primeira opção de presentes. Outros itens mais citados foram DVDs (10%), telefone celular (6%), aparelho de TV (5%) e outros.

BRAZILIAN FOOTWEAR

Salvaguardas para o calçado nacional

O Conselho Diretor da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), após analisar o conteúdo do decreto 5.556 publicado dia 06 de outubro, que estabelece a possibilidade de salvaguardas contra a China, e avaliar os números das importações de calçados efetuadas de janeiro a agosto deste ano, determinou que irá solicitar, num primeiro momento, salvaguardas provisórias às importações de calçados oriundas da China. Na seqüência, pedirá salvaguardas definitivas, em sistema combinado de cota-tarifa e cujo período de vigência poderá estender-se até 2013.

A Abicalçados irá seguir um roteiro proposto pela Secretaria de Comércio Exterior (Secex). De acordo com este roteiro, as entidades deverão encaminhar informações por meio eletrônico aos técnicos do Departamento de Defesa Comercial do Ministério do Desenvolvimento Indústria e Comércio, que farão uma análise destes dados. A partir de então, o DECOM se pronunciará se o material enviado é suficiente ou não para apresentar a petição das salvaguardas.

A publicação das regras que regula-

mentam as salvaguardas contra a China foi considerada vital pelo setor calçadista, que vê o aumento consecutivo e preocupante das importações de calçados daquele país. De janeiro a agosto de 2005, a entrada de sapatos procedentes das indústrias chinesas já cresceu 130% em relação a todo o ano passado. Se nada for feito para frear as importações, deverão entrar no Brasil, até o final do ano, 25 milhões de pares de calçados da China, representando 20% do total do volume segmentado, "percentual que, para a OMC, configura dano ao país importador".

Importações Brasileiras de Calçados Por Origem - Jan/Set/2005				
País	US\$	Pares	%	PM
China	55.248.086	10.510.445	71,2	5,26
Vietnã	10.068.677	668.678	13,0	15,06
Indonésia	4.054.703	331.314	5,2	12,24
Itália	2.258.872	49.620	2,9	45,52
Tailândia	1.420.080	109.692	1,8	12,95
Hong Kong	1.167.684	175.561	1,5	6,65
Ilhas Virgens	592.788	37.077	0,8	15,99
Taiwan	398.748	136.831	0,5	2,91
Estados Unidos	350.424	46.081	0,5	7,60
Argentina	299.817	43.218	0,4	6,94
Outros (39 Países)	1.294.835	328.491		
Total	77.646.670	12.393.782	100	6,26

Fonte: SECEX/MDIC

O montante acima não inclui partes de calçados e outros produtos do capítulo 64.

China também ameaça setor de máquinas

Outro elo da cadeia coureiro-calçadista pode bater de frente com o gigante asiático. Segundo noticiou o jornal NH de 07 de setembro, há possibilidade de o governo federal reduzir de 14% para 6% a alíquota de importação de máquinas e equipamentos. De acordo com o presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Máquinas e Equipamentos para os Setores do Couro, Calçados e Afins (Abrameq), Raul Ludwig, a medida atinge todo o setor de bens de capital. "Já está havendo uma importação significativa de máquinas mais baratas que as nacionais", informou o dirigente, acrescentando que isto referenda o antagonismo no complexo calçadista, já que a desvalorização cambial dá aos produtores de sapatos vantagens imediatas na compra de máquinas da China e até mesmo da Europa. Segundo o presidente da Abrameq um exemplo clássico do aumento das importações chinesas é das máquinas ferramentas (tornos, frezadoras, retíficas, centros de usinagem, entre outros), que "são incrivelmente mais baratas que as nacionais". Somente em 2004, o Brasil importou 1,4 mil injetoras, destas 399 eram da China. Os números podem assustar ainda mais. De dez máquinas comercializadas no Sul do País, três são de origem chinesa.

Ritmo - Segundo Ludwig, enquanto o Brasil produz um lote de cinco máquinas, a China faz um de cem. Além disso,

os chineses aumentam a produção em torno de 800 milhões de pares por ano, enquanto que o Brasil nem de perto acompanha esse crescimento — em 2003 produziu 665 milhões de pares, passando para 755 milhões de pares no ano passado. Assim como na produção dos manufaturados, a indústria de máquinas chinesa também evolui no mesmo ritmo. "Hoje, a capacidade produtiva deles é maior que a capacidade instalada no Brasil, que tem milhares de máquinas. É como se todos os anos eles renovassem o nosso parque fabril", exemplificou Ludwig. Esta ascensão numérica das importações de máquinas e equipamentos está deixando a Abrameq em estado de alerta. "Vai ser uma disputa feroz. Daqui a dois anos, os asiáticos vão querer tomar a América Latina, mercado que conquistamos nos últimos cinco anos. E daqui a cinco anos vamos travar o embate aqui mesmo, pois eles vão querer ainda mais o mercado interno". Ludwig listou uma série de fatores que contribuem para essa nova concorrência. "Estamos no revés, na contramão da China em relação ao dólar, temos carga tributária e leis trabalhistas pesadíssimas e juros fora da realidade", citou, acrescentando que, além disso, a produção em larga escala e financiamentos do governo a fundo perdido dão muita vantagem competitiva aos chineses. "Vamos ter de ser extraordinários para sobrevivermos", sentenciou Ludwig.

China x Brasil

- Em 2004, vieram da China 7,2 milhões de pares. Já o volume destes nove meses de 2005, havia sido de 10,5 milhões.
- Comparando janeiro a setembro deste ano com o mesmo período de 2004, o aumento foi de 110% em volume e 65% no faturamento.
- De janeiro a setembro, o Brasil comprou dos chineses 10,5 milhões de pares, contra 5 milhões no mesmo período de 2004.
- Pelas exportações ao Brasil, a China recebeu, em nove meses, US\$ 55,2 milhões. O preço médio do par foi de US\$ 5,26.
- Somente no mês de setembro entraram no Brasil 1,04 milhão de pares de calçados procedentes da China, uma elevação de 67% em comparação com setembro do ano passado, quando foram importados 620 mil pares.
- De janeiro a setembro deste ano, o Brasil importou 12,3 milhões de pares de calçados, procedentes de 48 países. Contudo, a China representou 71% deste total. Em segundo lugar está o Vietnã, com 13% de participação.

Situação preocupa no RS

É um consenso no setor que o Rio Grande do Sul é o estado que mais sofre com as dificuldades que o setor calçadista vem enfrentando. O maior pólo produtor e exportador de calçados do Brasil já teve a perda de 10.993 empregos nas indústrias de calçados, de janeiro a agosto deste ano e amarga uma redução de 14,6% no volume de pares exportados, na comparação dos oito primeiros meses de 2005 com o mesmo período de 2004 - foram 84,12 milhões no ano anterior e 71,84 milhões neste, conforme dados da Secex. Nem a elevação de US\$ 879 milhões para US\$ 932 milhões, no faturamento, estimula o setor, explicou a economista da Fundação de Economia e Estatística do Rio Grande do Sul (FEE), Maria Lucrecia Calandro.

No dia 8 de outubro, durante a apresentação da Carta de Conjuntura FEE, documento que analisou dados de janeiro a setembro de 2005, a economista demonstrou preocupação. "Constatamos que as exportações, embora apresentem crescimento monetário, vêm caindo em pares. Isso quer dizer que os empresários conseguiram aumentar o preço, mas em um patamar econômico como o atual, não sei se poderão sustentar isso", avalia.

Maria Lucrecia acredita que a indústria

de calçados deve se estruturar para ampliar seus nichos de mercado, mas o dólar desvalorizado agrava a situação e torna difícil novos investimentos. "Talvez a indústria precise de subsídios para ter o tempo que precisa até se preparar para competir com a China", opina.

A economista afirma que não vê perspectiva de mudança até o final deste ano, com a conjuntura econômica atual. "A exportação de calçados deve ficar estável em relação a 2004, no que diz respeito ao monetário, e a produção, que vem tendo pequeno crescimento, pode até encerrar o ano com taxa negativa."

A pesquisa da FEE reitera que a saída do setor é mesmo investir na agregação de valor nos produtos e na expansão de mercados. "Assim podemos competir com a China. Não há mais espaço para vender grandes volumes, temos que apostar na venda de poucos pares, com preço mais alto." Mesmo em condições econômicas adversas, os gaúchos conseguem certo sucesso com esta receita. Prova disso, é que de janeiro para agosto, o preço médio do calçado exportado pelo RS teve aumento de 57,96% - custava US\$ 10,80 e chegou a US\$ 17,06. Segundo a FEE, é este aumento que vem mantendo o volume monetário em alta.

Caem exportações de couro em 17%

As exportações de couro efetuadas pelo Rio Grande do Sul ficaram 17% menores do que em 2004 na comparação entre o volume das vendas dos nove primeiros meses do ano. No mesmo período, as exportações brasileiras apresentaram crescimento de 1%. A queda se acentuou em setembro, quando foi registrada uma redução nas vendas externas das indústrias do couro gaúchas de 25% em relação a agosto. No país, no mesmo período houve crescimento de 7%. Quanto ao destino, estão menores este ano as exportações para os quatro maiores clientes das indústrias do couro gaúchas: Hong Kong, Estados Unidos, Itália e China.

O presidente da Associação das Indústrias de Curtume do Rio Grande do Sul (AicSul), Cezar Müller, destaca que "o setor coureiro gaúcho sofre das mesmas dificuldades que outros setores industriais do Estado, com ênfase aos predominantemente exportadores, como é o do couro". Os dados têm apontado para desempenho negativo da indústria do Rio Grande do Sul, comenta Müller. O presidente exemplifica com a queda de 8,5% no número de empregos em agosto deste ano, comparados aos empregos do mesmo mês em 2004.

Workshop sobre design em Birigüi

Diretores e equipes de marketing, vendas, exportação e desenvolvimento de produtos das empresas Finobel, Kidy, Klin, Pampili e Pé participaram do primeiro workshop realizado pelo CRIED - Centro Ricerche Instituto Europeo di Design - para as empresas que firmaram convênio com o instituto para o desenvolvimento de consultorias nas áreas de design de produto, desenvolvimento de marca e estratégias de comunicação.

O workshop aconteceu na sede do Sinbi (Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigüi) de 26 a 30 de setembro e contou com a participação de cerca de 25 pessoas. Antes do evento uma equipe do centro visitou as empresas e realizou um levantamento de suas necessidades específicas para analisá-las a fim de ajustar o treinamento à realidade delas.

Tendências - A coordenadora do departamento de Fashion Design do IED (Instituto Europeo di Design) em São Paulo, Francesca Attisano, falou no workshop sobre análises e significados de tendências. "A pesquisa de tendências é sócio-cultural e não só de modelos prontos", ressaltou.

Os participantes do evento se mostraram esperançosos com os resultados do trabalho e satisfeitos com a realização do workshop. Eles destacaram pontos como o trabalho em equipe e a mudança de mentalidade que o treinamento proporcionou. "Nós tivemos acesso aqui a uma maneira de pensar diferente, estamos vendo as coisas com outros olhos", afirmou o diretor da Pé com Pé, Wagner Aécio Poli. "A integração entre as empresas foi muito boa. Trabalhamos aqui como amigos e não como concorrentes", ressaltou estilista do setor de desenvolvimento de produtos da Kidy Clçados, Tânia Ponciani.

Durante a semana a equipe responsável pelo treinamento realizou visitas pontuais às empresas para verificar o andamento do projeto. "O trabalho que estamos realizando aqui só terá efeito se as empresas aplicarem o que estamos passando para elas", ressaltou Marcelo Farias.

Ainda serão realizados três workshops em Birigüi e nos intervalos entre os eventos o CRIED continuará acompanhando a aplicação prática nas empresas. O próximo treinamento ainda não tem data definida.

Indústrias empregam mais em setembro

Dados divulgados pelo Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE), indicaram que em setembro deste ano foram gerados 4.497 novos postos de trabalho, depois de três meses consecutivos de demissões ultrapassando as admissões - maio, junho e julho - e de um agosto com um número muito tímido de geração de empregos, apenas 396 contratações a mais que demissões.

De janeiro a setembro de 2005 foram 1.904 admissões a mais que demissões nas fábricas de calçados, mas neste mesmo período do ano passado este saldo havia sido de 49.409. Os estados de Minas Gerais e São Paulo auxiliaram no crescimento das vagas em setembro. Os paulistas admitiram 1.620 funcionários a mais que demitiram, enquanto os mineiros contrataram 1.026 a mais que dispensaram. O Rio Grande do Sul, que vinha acumulando demissões superiores às admissões, reverteu o quadro, mas com um número ainda pouco expressivo - foram 344 contratações a mais que dispensas. No ano, no entanto, o maior pólo calçadista brasileiro acumula um saldo de 10.649 demissões a mais que admissões.

BRAZILIAN FOOTWEAR

Negócios na Península Ibérica

De 29 de setembro a 1º de outubro, aconteceu em Madri (Espanha) a segunda edição anual da Modacalzado - Feira Internacional de Calçados, uma das principais mostras do circuito europeu de moda em calçados, depois da GDS (Alemanha) e Micam (Itália).

O setor calçadista brasileiro foi representado por 15 marcas que investem fortemente no mercado externo. A lista de empresas expositoras contou com Maurício Madeiros, Bibi, Azaléia, Siboney, Pamplili, Dakota, Klin, GVD, Bottero, Dumond, Bical, World Shoes, Mundarêu, Studio Tmls e Morenatom. Todas elas participaram com o apoio do Brazilian Footwear - Programa de Promoção às Exportações, desenvolvido pela Abicalçados com suporte da ApexBrasil.

As empresas expuseram seus produtos em estandes individuais, com a identificação do Brazilian Footwear, assessoradas pelos representantes espanhóis. "A feira é dividida em pavilhões conforme o

tipo de calçado, o que dificulta a apresentação do Brasil em estande coletivo", relata Rafael de Andrade, coordenador do Brazilian Footwear, que também organizou um estande onde foi distribuído o catálogo de expositores da feira e material promocional. Foram realizadas várias ações pré-evento, como divulgação nas mídias geral e especializada e conferência de imprensa no segundo dia da feira.

Marcus Rosaboni, responsável pela ex-



Empresas brasileiras, como a Azaléia, buscam na Europa novos mercados

Brazilian Footwear brilha em Moscou

A Feira Internacional de Calçados MosShoes, que aconteceu de 04 a 07 de outubro, em Moscou/Rússia, é a porta de entrada para o Leste Europeu, uma região com potencial crescimento para exportações de calçados. A presença brasileira na feira é a continuidade do evento Brazil Fashion Show, ocorrido em setembro de 2004 em Moscou e que contou com a participação de empresas brasileiras de calçados.

O evento, que acontece desde 1997, é voltado para o mercado internacional na primavera e outono, seguindo a GDS e a Micam. O público da feira é formado por compradores, importadores e lojistas da Rússia, Croácia, Ucrânia, Kazaquistão, Bielorrússia, Polônia, Bósnia e Iugoslávia.

Nesta MosShoes, o estande institucional Brazilian Footwear contou com as empresas Piccadilly, Klin, Bical e Pegada. A Calçados Azaléia - que levou ainda a marca esportiva Olympikus - e a Dumond participaram em espaços individuais, mas também com recursos do programa. O calçado brasileiro tem boa aceitação no Leste Europeu

pelas cores, design e qualidade.

As empresas brasileiras participantes da feira já estão com uma boa posição no mercado russo, pois quase todas já têm um distribuidor local trabalhando permanentemente neste mercado.

De acordo com Cristine Kopschina, assessora de marketing do Brazilian Footwear, o resultado final do evento foi positivo para os brasileiros devido aos contatos realizados e às perspectivas de negócios futuros. Em vendas imediatas, o



retorno foi de US\$ 2,3 milhões para os participantes do Brazilian Footwear. A expectativa é de aumentar cada vez mais a participação do Brasil na Rússia e, pelo menos, triplicar

o número de vendas realizado na feira.

Feira de Moscou abre as portas para o Leste Europeu

portação da Klin (Birigui/SP), afirma que, para a marca, o principal objetivo da feira foi o de prospectar novos clientes e apresentar a nova coleção. "Os resultados deverão ocorrer nos próximos meses, com o trabalho da equipe de vendas de nosso distribuidor", salienta, acrescentando que a presença mais intensa no estande da Klin foi de clientes da Península Ibérica. "Além disto, a visitação foi 20% superior a da feira anterior", informa.

Para Cristiano Korbes, gerente de exportações da Dakota (Nova Petrópolis/RS), a feira foi importante para manutenção de contatos e presença no mercado europeu. "A maior participação foi, sem dúvida, de compradores espanhóis", explica.

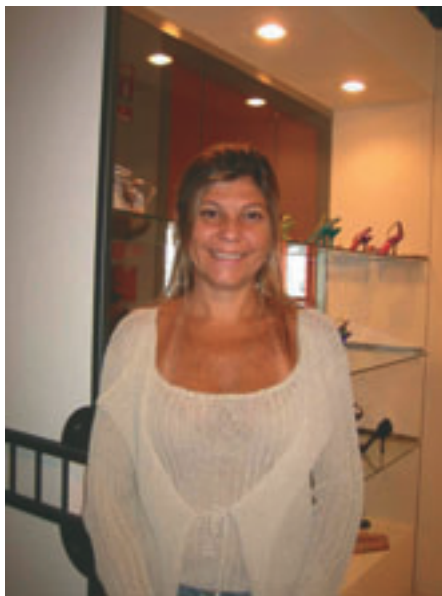
Além de negociantes da Espanha e Portugal, a Calçados Azaléia (Parobé/RS) atendeu clientes do Marrocos, Argélia e Tunísia. Segundo Paulo Wolff, gerente de exportações da empresa, as perspectivas de efetivação de encomendas para a Península Ibérica são boas, embora a situação do câmbio seja um entrave para um desempenho ainda melhor das exportações para o continente Europeu.

Câmbio - A opinião de Wolff é compartilhada por Rosaboni. "O resultado da feira foi satisfatório sob o ponto de vista de abertura de novos clientes e fortalecimento da marca neste mercado. Mas nosso problema básico é a situação cambial que não favorece a continuidade de negócios. Nossos clientes não compreendem o incremento de preços e a instabilidade de nosso país. O trabalho que foi desenvolvido nos últimos 10 anos poderá ser prejudicado", lamenta.

Moda brasileira ao gosto internacional

O grande número de visitantes que circulou no estande brasileiro localizado no Pavilhão 4 da Micam – Feira Internacional de Calçados que ocorreu dias 22 a 25 de setembro gerou negócios efetivos para várias empresas. “Mostramos calçados de alto valor agregado, que o mundo, de maneira geral, não sabe que o Brasil produz”, sintetiza Rosa Barcelos, do departamento comercial da marca mineira Luiza Barcelos Prime Label. A empresa levou à Micam sandálias femininas projetadas pela estilista Luiza Barcelos, com couro e pedrarias, que atraiu compradores como os japoneses, que são conhecidos pelo gosto pelo luxo. Localizada no estande coletivo do Brazilian Footwear a Luiza Barcelos irá embarcar modelos para cinco lojas do Japão. Ela também comemorou o fechamento de pedidos para três lojas italianas: vendeu para a Le Solferino e Le Vintage, dois dos mais tradicionais endereços de Milão e para uma terceira em Roma.

O diretor de exportação da QSonho (Três Coroas/RS) Fábio Spohr, realizou na Micam suas primeiras vendas para o Japão, França e Itália. Estes países agora somam-se aos mercados já existentes e que a empresa, que tem a marca Stephanie Classic, pretende ampliar. “Ficamos fora



Rosa Barcelos: vendas para a Itália

exportações da marca paulista, explica que muitos lojistas não querem comprar da China. “Eles têm uma preocupação muito forte com a qualidade e estão buscando outros fornecedores”. Além do Japão, o executivo realizou contatos com a Austrália e o Leste Europeu e um lojista grego deverá fechar negócios com o representante local. “É estratégico marcar presença num evento como a Micam, que tem um público visitante muito selecionado”, comenta. Para fazer a diferença no mercado cada vez mais competitivo, a Pampili

desenvolveu seu marketing internacional a partir do slogan “All about the girls”, que tem produtos específicos para cada faixa etária (de zero a 12 anos). Além das coleções direcionadas, também passou a produzir artigos como mochilas e adereços. O ponto de venda também ganhou materiais específicos, identificando cada linha. “Temos que cercar o lojista e o consumidor”, define.

Thiago Guimarães, gerente de negócios para a Europa e África da Klin (Birigui/SP) ilustra o bom momento do design brasileiro. “Um lojista austríaco gostou da coleção infantil mais fashion que trazemos, com solado de sisal e brilhos. Eles estão procurando produtos diferentes e descobrem que o Brasil é uma boa opção”.

Micam - Com 1.559 expositores e uma área de estandes de 69 mil m², a feira italiana se posiciona como um dos principais eventos calçadistas da Europa. A visita também surpreendeu e superou 50 mil profissionais, que foram ao novo Complexo de Exposições da Feira de Milão, um parque moderno e confortável, localizado no anel rodoviário de Milão. A Micam é promovida pela Associação das Indústrias Italianas de Calçados e prioriza as marcas italianas. Aceita apenas marcas internacionais consolidadas e de elevado padrão, tanto que é proibida a presença de expositores vindos da Ásia. O Brasil conquistou um espaço maior nesta edição pelo trabalho consistente e persistente que vem sendo realizado pelo setor.



Fábio Spohr: primeiros pedidos para o Japão

do mercado por algum tempo e agora estamos retornando com força total”, comenta. Atualmente, 20% dos três mil pares/dia que a fábrica produz são enviados ao exterior.

A Pampili (Birigui/SP), que participou pela primeira vez da Micam, no pavilhão 10 (destinado ao público infantil) contabilizou de modo positivo o investimento na feira. João Gimenes, responsável pelas

Estilistas mostram coleções em Madri

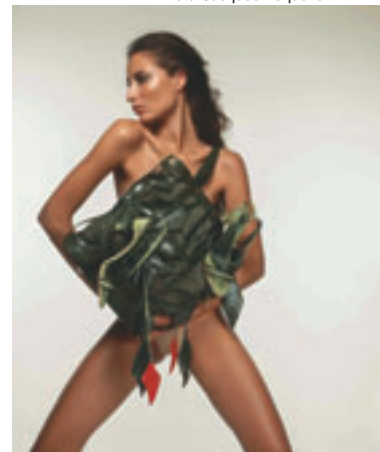
No 26 de outubro, em Madri, os espanhóis conheceram a coleção primavera/verão dos oito estilistas de calçados que compõem o grupo High Fashion/Brazilian Footwear. A apresentação, voltada para a mídia especializada e formadores de opinião, foi organizada pela Abicalçados em parceria com a empresa espanhola de relações públicas Epicentric. Foram mostrados os sapatos, bolsas e acessórios dos designers Maurício Medeiros, Franziska Hübener, Fernando Pires, Constança Basto e J. Wlad e as marcas Morenatom, Saad e Pöllignano Al'Mare.

O evento foi uma das ações para divulgar o High Fashion, grupo de empresas que atua com alta moda e design genuinamente brasileiro e apoiado pelo Brazilian Footwear – Programa de Promoção às Exportações de Calçados desenvolvido pela entidade com o apoio da Apex-Brasil. Segundo Rafael de Andrade, coordenador do projeto, a intenção é mostrar para a imprensa internacional o potencial criativo dos calçadistas brasileiros. Outro

atrativo são as coleções, que já se referem ao verão, “temporada onde o Brasil é referência mundial”. Um catálogo com produtos dos estilistas, cujas imagens foram obtidas pelo fotógrafo Jacques Dequeker, serve de apoio à promoção do grupo.

O High Fashion esteve há poucas semanas na Itália, onde surpreenderam os visitantes da Micam, Feira de Milão, com a ousadia e o colorido dos sapatos e bolsas feitos quase artesanalmente.

Foto: Jacques Dequeker



Detalhe do catálogo High Fashion. Modelos Franziska Hübener

ABINOTÍCIAS

Setembro: embarques continuam em queda

As exportações brasileiras de calçados continuam registrando quedas nos embarques. Em setembro, o percentual foi de nove pontos negativos no acumulado de janeiro a setembro deste ano. No período, foram exportados 145,6 milhões de pares contra 159,4 milhões embarcados nos nove meses de 2004, representando 13,3 milhões de pares. "É o reflexo da concorrência chinesa", comenta Heitor Klein, diretor executivo da Abicalçados. Foram 13,3 milhões de pares a menos.

O faturamento, porém, demonstra a evolução do preço médio do calçado brasileiro e o aumento dos embarques para novos mercados, em contraponto com os Estados Unidos, ainda o maior comprador do produto nacional, mas que tem registrado queda no percentual de participação. Nestes nove meses, o setor registrou a entrada de US\$ 1,435 bilhão, sete por cento a mais comparativamente ao mesmo período de 2004, quando as divisas somaram US\$ 1,345 bilhão. O preço médio do par de calçados cresceu 17% até setembro deste ano. De US\$ 8,44 passou para 9,86%.

Já a queda mensal, comparando setembro de 2005 com o mesmo mês do ano passado, foi de 19% no volume. Os embarques foram de 12,2 milhões de pares contra os 15,1 milhões de setembro de 2004.

O executivo da entidade não faz nenhuma previsão para o final do ano ou para 2006. "Hoje o real é a moeda mais valorizada do mundo, situação que é agravada pela elevada carga tributária e taxa de juros indecente".

Exportações Brasileiras de Calçados Por Destino - Jan/Set/2005		
País	US\$	Pares
Estados Unidos	719.261.854	58.689.666
Reino Unido	136.292.649	8.223.751
Argentina	83.676.042	10.225.253
México	45.294.362	8.755.591
Espanha	44.742.100	5.191.681
Canadá	40.656.037	3.474.135
Itália	30.194.687	2.362.231
Chile	28.084.854	2.589.009
Países Baixos	22.791.414	1.338.478
Portugal	18.466.769	2.517.884
Alemanha	15.490.363	933.482
França	15.011.141	1.451.014
Porto Rico	14.311.962	1.475.757
Venezuela	13.532.467	3.425.517
Bolívia	13.400.413	2.853.886
Outros (102 Países)	194.548.835	32.110.281
Total	1.435.755.949	145.617.616

Resultado (Pares) Acumulado - Jan/Set/2004 a Jan/Set/2005			
Mês	2005	2004	2005s/2004
Jan	18.276.876	19.168.975	-5%
Fev	40.131.759	43.966.689	-9%
Mar	60.161.088	67.752.315	-11%
Abr	76.211.974	85.003.424	-10%
Mai	89.686.031	99.817.857	-10%
Jun	103.020.243	113.069.806	-9%
Jul	117.784.656	128.799.410	-9%
Ago	133.324.622	144.359.856	-8%
Set	145.617.616	159.475.492	-9%
Out		176.198.553	
Nov		192.170.805	
Dez		212.000.088	

Resultado (US\$ Milhões) Acumulado - Jan/Set/2004 a Jan/Set/2005				
Mês	2005	2004	2005*	2005 s/2004
Jan	151	132	8%	14%
Fev	329	288	18%	14%
Mar	489	453	27%	8%
Abr	626	579	35%	8%
Mai	765	707	42%	8%
Jun	921	842	51%	9%
Jul	1.107	1.026	61%	8%
Ago	1.290	1.196	71%	8%
Set	1.435	1.345	79%	7%
Out		1.496		
Nov		1.633		
Dez		1.809		

* Representatividade sobre o total do ano anterior

Fonte: SECEX/MDIC

Curtidores querem alíquota de 9% para wet blue

A cadeia produtiva calçadista ainda não se deu por vencida e vai continuar lutando para que a taxa de exportação do couro wet-blue (em primeiro estágio) retorne ao percentual de 2003, quando era 9% — no ano passado passou a vigorar a alíquota de 7%, que estava programada para cair a 4% neste ano e ser zerada em 2006, no entanto, foi mantida em 7% em 2005. Para tanto,

A Associação das Indústrias de Curtume do Rio Grande do Sul (AicSul) elaborou documento oficial onde defende a revogação da resolução número 38, para que a taxa de exportação do couro wet-blue (em primeiro estágio) retorne ao percentual de 2003, quando era 9%. Em 2004, passou a vigorar a alíquota de 7%, que estava programada para cair a 4% em 2005 e zerar em 2006 (no entanto, foi mantida em 7% em 2005). A alíquota deve ser alterada pelo governo federal em dezembro.

O ofício, já entregue ao secretário executivo da Câmara de Comércio Exterior (Camex), Mário Mugnani, e ao secretário executivo do Ministério do Desenvolvimento, Ivan Ramalho, — deve ser estendido ainda à Câmara dos Deputados e demais autoridades federais — apresenta informações sobre o setor coureiro e as vantagens que o aumento da alíquota do wet-blue pode trazer ao Brasil, entre elas a competitividade.

Conforme a AicSul, a China tem uma necessidade anual de 80 milhões de couros e a disponibilidade interna de apenas 40 milhões. Por isso, o País deverá ser cada vez mais a fonte de abastecimento de matéria-prima dos chineses. "Enfim, daremos aos chineses e a outros mercados internacionais a oportunidade de gerar riqueza e empregos com matéria-prima que está aqui, com o Brasil já capacitado para gerar para si esta riqueza e empregos", relata o documento, que ainda revela que o couro é uma matéria-prima de forte demanda internacional e oferta em declínio em muitos países.

Estancados - O presidente da entidade, Cezar Müller, disse que a redução da taxa, de 9% para 7%, praticada a partir do ano passado, já estancou projetos de investimentos em unidades de acabamento de couro e determinou a retomada do crescimento nas exportações brasileiras de wet-blue. Segundo ele, enquanto uma empresa que produz mil couros diários de wet-blue gera apenas 40 empregos, uma indústria que agrega mais valor, produzindo crust ou acabando o couro, emprega em média 300 pessoas. "A agregação de valor gera investimentos em todos os elos da cadeia, fazendo crescer ainda mais a economia brasileira, principalmente em áreas de ponta em desenvolvimento tecnológico."