



Impresso Especial

3645/06-DR/RS
ABICALÇADOS

...CORREIOS...

ABINFORMA

Informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

DEZ/2006 - Nº 186 - ANO XVI

www.abicalcados.com.br

Agressividade maior no exterior equilibrou as exportações em 2006

O aumento da participação do calçado brasileiro em nichos de maior valor agregado e em mercados potenciais, este ano, foi uma das principais causas do desempenho exportador calçadista ter se mantido praticamente nos mesmos níveis de 2005. A avaliação foi feita por Elcio Jacometti, presidente da Associação Brasileira de Calçados (Abicalçados), durante a coletiva de Imprensa realizada dia 11 de dezembro, em Novo Hamburgo/RS.



Ivânio Batista, Abdala Jamil Abdala, Adimar Schievelbein, Elcio Jacometti, Ricardo Wirth, Heitor Klein e Rogério Dreyer: diretoria da Abicalçados se reuniu com a Imprensa para avaliar 2006

■ **Página 3**

Brazilian Footwear traz importadores e jornalistas na Couromoda 2007

Um grupo de importadores procedentes dos Estados Unidos, Inglaterra, Itália, Japão, Portugal e República Dominicana estará presente na Couromoda 2007. Eles virão através do Brazilian Footwear - Programa de Promoção às Exportações desenvolvido pela Abicalçados em parceria com a Agência de Promoção às Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), ligada ao Governo Federal.

■ **Página 4**

Feira abre a próxima temporada

Dias 15 a 18 de janeiro acontece em São Paulo a Couromoda 2007, uma das maiores feiras de calçados da América Latina, e que abrirá a temporada de vendas de calçados e outros manufaturados. A mostra vai reunir 1,2 mil empresas produtoras de todos os tipos de calçados, tênis, bolsas, artigos de viagem, confecções e acessórios de moda, que ocuparão 80 mil metros quadrados de área do Parque Anhembi, em São Paulo.

■ **Página 2**

Em 2007 a Abicalçados quer continuar caminhando ao seu lado.

Feliz Ano Novo!

ABICALÇADOS



PALAVRA DO PRESIDENTE


Chegamos a mais um final de ano. Percorremos uma longa jornada neste ano de 2006, defendendo o setor calçadista em todas as esferas, procurando as autoridades para propor soluções e medidas para reverter o quadro difícil de 2005. As perdas dos postos de trabalho e dos pares que deixamos de exportar não foram recuperados, mas saímos mais fortalecidos na busca de al-

ternativas, uma vez que a tão pretendida mudança cambial não aconteceu. E destas alternativas, uma das mais importantes foi a ampliação da venda de calçados de maior valor agregado. Ao colocarmos nosso sapato em vitrines sofisticadas nos mais diferentes países, estamos estabelecendo uma nova relação de valor, onde qualidade, design, serviços e atendimento têm mais importância que o preço.

Nos resta desejar que 2007 seja o ano da virada do setor calçadista e que todos tenham um Feliz Ano Novo!

Elcio Jacometti
Presidente da Abicalçados

Couromoda abre a temporada 2007

Dias 15 a 18 de janeiro acontece em São Paulo a Couromoda 2007, uma das maiores feiras de calçados da América Latina, e que abrirá a temporada de vendas de calçados e outros manufaturados. A mostra vai reunir 1,2 mil empresas produtoras de todos os tipos de calçados, tênis, bolsas, artigos de viagem, confecções e acessórios de moda, que ocuparão 80 mil metros quadrados de área do Parque Anhembi, em São Paulo. Também serão locados dois andares de apartamentos do hotel Holiday Inn Parque Anhembi e mais um pavilhão especialmente construído para abrigar a área de confecções e acessórios.

Segundo Francisco Santos, presidente da feira, a Couromoda é um fórum de atualização do mercado calçadista e com suas novas estratégias de venda. "Em janeiro passado os negócios realizados na feira e a partir dela foram superiores a R\$ 5 bilhões e influenciaram todo o primeiro semestre, pois tradicionalmente é a partir da Couromoda que a cadeia coureiro-calçadista começa a se mover no novo ano", diz.

Além de reunir calçadistas, lojistas e profissionais do setor, a Couromoda também promove eventos paralelos à mostra, como o Congresso do Calçado e a Fábrica Modelo.

Calçado no Ocidente em debate

O Congresso Brasileiro do Calçado, que ocorrerá simultaneamente à Couromoda 2007, debaterá o futuro do calçado no Ocidente. Este tema será apresentado no segundo módulo do congresso, previsto para o dia 16 de janeiro (terça-feira), das 8 às 12 horas, no auditório Elis Regina.

Para falar sobre o tema, a direção da Couromoda convidou líderes da indústria de calçados do Brasil, Estados Unidos, Europa e Ásia que traçarão um panorama do mercado mundial de calçados, abordando temas como: Condições competitivas para a indústria de calçados fora da Ásia; o futuro do Made in Italy; Fabricação e logística; Design, qualidade e matéria-prima: as vantagens competitivas brasileiras; Os desafios da indústria brasileira: manter o mercado doméstico e identificar nichos para exportação.

Entre os palestrantes estão Rossano Soladini, presidente da Micam e da ANCI- Associação Italiana da Indústria de Calça-

dos; François Browne De Kilmaine, presidente da Federação Francesa do Calçado, da WSFO e da Midec; Manuel Dulanto, Diretor da Divisão Américas da Ecco SKO; Olabe Sanchez, presidente da Bata Malásia; Márcio Utsch, diretor-presidente da São Paulo Alpargatas e Marlin Kohlrausch, presidente da Calçados Bibi. O módulo também contará com a presença de oito debatedores, que serão empresários e lideranças do setor calçadista do Brasil, Estados Unidos, Alemanha e Itália. Entre eles o presidente da Abicalçados, Elcio Jacometti; o presidente eleito da Ablac, Marconi Leonel Matias, o presidente da Feder calzature - Federação Italiana de Lojistas de Calçados; Massimo Donda; a diretora da feira GDS, Kirstin Deutemoser; o diretor da Piccadilly, Paulo Eloi Grings; o presidente da feira americana WSA, Skip Faber; o presidente do Grupo Editorial Sinos, Mário Gusmão; e Lorenzo Raggi, diretor da revista italiana FotoShoe.

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 186 Dezembro/2006 Ano XVI

Editora: Elizabeth Renz

Textos e fotos: Elizabeth Renz e Bianca Petry

E-mail: imprensa@abicalcados.com.br
 Rua Aluísio de Azevedo, 60
 93520-300 - Novo Hamburgo/RS

Fone: 51 3594-7011 - Fax: 51 3594 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.

Fábrica temática de calçados

Diferente de todas as outras edições, a Couromoda 2007 terá uma Fábrica Temática de Calçados. A fábrica, que será operada pelo Sindicato das Indústrias de Calçados de Birigui, com patrocínio da Couromoda e em parceria com o IBTEC - Instituto Brasileiro de Tecnologia do Couro, Calçado e Artefatos - vai explorar todo o encanto e magia do universo infantil.

Inspirada no filme "A Fantástica fábrica de Chocolates", a Fábrica Temática da Couromoda 2007 mostrará todas as etapas da produção dos calçados infantis, trazendo como foco a preocupação das empresas com a saúde e o conforto dos pés das crianças.


ABINOTÍCIAS

Agressividade maior no exterior equilibrou as exportações em 2006

O aumento da participação do calçado brasileiro em nichos de maior valor agregado e em mercados potenciais, este ano, foi uma das principais causas do desempenho exportador calçadista ter se mantido praticamente nos mesmos níveis de 2005. A avaliação foi feita por Elcio Jacometti, presidente da Associação Brasileira de Calçados (Abicalçados), durante a coletiva de Imprensa realizada dia 11 de dezembro, em Novo Hamburgo/RS.

Os dados mostrados indicaram que o faturamento das exportações no acumulado de janeiro a novembro ficou praticamente empatado com o mesmo período de 2005. O setor obteve divisas na ordem de US\$ 1,708 bilhão, contra US\$ 1,716 bilhão do ano passado. Com este desempenho, é provável que o ano termine para o setor com valores semelhantes ao de 2005, quando o resultado ficou em US\$ 1,886 bilhão. O dirigente explica que os resultados poderiam ter sido mais negativos, diante da desvalorização contínua do dólar frente ao real, que causou a elevação dos preços do calçado no mercado internacional. "Mas o incremento de ações mais agressivas possibilitou um e-



No encontro com jornalistas, a Abicalçados avaliou os números de 2006 e espera reação no próximo ano

quilíbrio nos embarques". Estas atividades foram executadas através do Brazilian Footwear, o programa de promoção às exportações que a Abicalçados vem desenvolvendo com a Apex-Brasil (Agência de Promoção às Exportações), há seis anos.

O vice-presidente da Abicalçados, Ricardo Wirth, avalia que os exportadores passaram por diversas dificuldades devi-

do à diferença cambial, e que resultou na queda de cinco por cento no volume de pares no acumulado de janeiro a outubro, mas que há a perspectiva de uma retomada em 2007. "O setor tem conseguido encontrar caminhos para continuar produzindo. Os empresários têm uma vantagem muito importante: a cadeia produtiva é forte, viabilizando a manutenção do mercado".

Calçado cada vez mais internacional

A participação de um número cada vez maior de empresas em eventos internacionais através do Brazilian Footwear tem gerado resultados muito positivos para o setor. A comercialização de artigos de valor agregado e o controle maior dos canais de distribuição são alguns deles e vêm impactando de maneira forte na balança comercial calçadista. Segundo levantamento da Abicalçados, em 2000 – quando o projeto passou a ser executado – os embarques efetuados com este novo modelo exportador somaram 49 milhões de pares. Já em 2005 este número subiu para 92 milhões, num crescimento de mais de 100%.

Já de janeiro a setembro deste ano, o volume passou para 67 milhões. "Está quase havendo equiparação entre os dois modelos", comemora Heitor Klein, diretor executivo da Abicalçados. Para chegar a esta conclusão, o executivo fez uma análise entre as exportações para países considerados tradicionais compradores e os mercados que passaram a ser agredidos através do Programa. Ele também

comparou o número de empresas participantes nos eventos do Brazilian Footwear deste 2001 até este ano e o crescimento é surpreendente. Em 2001, apenas 89 associados ao programa que participaram de quatro ações internacionais. Em 2006, foram 216 empresas.

Novos desafios - Este desempenho levou a entidade a aprimorar a agenda de eventos internacionais para 2007, investindo ainda mais em exposições em mercados ainda não atingidos em larga escala pelo Brasil, como o Japão e França. Conforme o calendário, somente no primeiro semestre de 2007 o calçado brasileiro estará presente em 11 eventos internacionais; participará do Projeto Comprador Nacional na Couromoda 2007 e executará quatro Projetos Comprador Regional, em pólos calçadistas.

No Projeto Comprador Nacional, que será realizado na próxima Couromoda, dias 15 a 19 de janeiro, já estão confirmados importadores procedentes dos Estados Unidos, Inglaterra, Itália, Japão, Portugal

e República Dominicana.

No mesmo evento, através do Projeto Imagem, virão jornalistas da Austrália, Espanha, França, Inglaterra, Itália e Japão.

Ações - Para anunciar a presença brasileira nestes eventos, o Brazilian Footwear desenvolve uma série de ações promocionais, visando a consolidação das marcas. Uma delas é a atividade de Mídia e Relações Públicas, que envolve a contratação de profissionais de comunicação residentes no país da feira, que passam a divulgar o setor.

Prospecção - O programa deverá promover ainda, uma Missão Prospectiva, que visa buscar mais conhecimento sobre um determinado local. Provavelmente será no Caribe, uma região potencial consumidora de calçados de verão. Também está incluída na agenda uma Missão de Cultura Exportadora, que pretende levar empresários que ainda não exportam para feiras consolidadas, estimulando-os a ingressar no mercado internacional.



COUROMODA 2007

Brazilian Footwear traz importadores



Projeto Comprador Nacional reúne importadores de vários países, bem como jornalistas do exterior

Um grupo de importadores procedentes dos Estados Unidos, Inglaterra, Itália, Japão, Portugal e República Dominicana estará presente na Couromoda 2007, feira internacional que acontece em São Paulo, dias 15 a 18 de janeiro. Eles virão através do Brazilian Footwear – Programa de Promoção às Exportações desenvolvido pela Abicalçados em parceria com a Agência de Promoção às Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), ligada ao Governo Federal. A exemplo da ação organizada em julho, durante a Francal, eles terão todo o suporte do programa, como a disponibilização de transportes, estadia e intérpretes.

A vinda destes compradores – intitulada Projeto Comprador Nacional – é considerada uma das principais estratégias para a promoção internacional do calçado brasileiro, visto que realizam contatos diretos com os fabricantes, abrindo um canal de distribuição que permite uma proximidade maior entre quem compra e quem vende. Outro fator considerado fundamental é a possibilidade destes importadores conhecerem o potencial do calçado brasileiro, uma vez que a maioria nunca esteve no país. “A reação deles é impressionante quando visitam as feiras brasileiras. A qualidade dos produtos, a beleza dos stands e a qualificação do atendimento são sempre destacadas nas avaliações”, comenta o presidente da Abicalçados, Elcio Jacometti.

Estratégia – Um dos objetivos do Brazilian Footwear é aumentar as exportações para países onde o calçado nacional ainda não chega em grandes quantidades. Uma das estratégias é convidar lojistas destas regiões para virem ao Brasil, como é o caso do Japão e da República Dominicana. Ambos não chegam a importa um

milhão de pares por ano, mas têm potencial para aumentar este volume, principalmente em produtos de alto preço.

Do Japão virão quatro importadores de calçados. O convite para conhecer o Brasil é uma estratégia do Brazilian Footwear para formar opinião junto aos mesmos sobre o parque nacional, visando a presença brasileira na ISF – International Shoe & Leathersgoods Fair, que ocorrerá no mês de abril, em Tóquio. “Queremos mostrar que temos condições de abastecer com calçados de alta qualidade um dos mercados mais fechados e exigentes do mundo”, destaca Rafael de Andrade, coordenador do Brazilian Footwear.

Em 2005, o Brasil exportou para

o Japão apenas 883,7 mil pares, mas há potencial para ampliar este volume, desde que resguardado o sistema de cotas que os japoneses impõe nas importações.

A República Dominicana será representada por um importador que compra 175 mil pares por ano, sendo que 75% vem da China e 15% do Brasil. “Vamos tentar reverter estes percentuais”, comenta Andrade.

Imagem – Além do Projeto Comprador, o Brazilian Footwear também desenvolve o Projeto Imagem, quando jornalistas e formadores de opinião são convidados para conhecer a feira, o setor e os produtos, repercutindo nos seus veículos de comunicação as suas impressões. “O resultado que temos na mídia internacional é motivo de orgulho. Eles valorizam nossos calçados, nossa moda e nosso design”, resume Klein.

Nesta Couromoda, virão jornalistas da Austrália, Espanha, França, Inglaterra, Itália e Japão.

Werner recebe prêmio nacional

A seriedade e a persistência no objetivo de conquistar novos mercados fizeram com que a Werner Calçados (Três Coras/RS) fosse reconhecida nacionalmente. Dia 30 de novembro passado, a empresa recebeu o Prêmio Proex Excelência, concedido pelo Banco do Brasil, durante a realização do Enaex – Encontro Nacional de Exportadores, no Rio de Janeiro. Segundo o diretor Werner Arthur Müller, a fábrica foi premiada na categoria Globalização, devido aos 40 países onde hoje a marca gaúcha é vendida. A escolha do Banco do Brasil partiu da frequência com que a Werner utilizou o Proex nos últimos 15 anos. “Fomos a única empresa do Brasil, de médio porte a receber este troféu”, comemora Müller. A Werner exporta 40% dos dois mil pares/dia que produz, sendo que o Proex é responsável por 25% deste volume.



Werner Arthur Müller Jr. e Werner Arthur Müller: globalização da marca levou Banco do Brasil a premiar a empresa

Segundo Werner Junior, que também dirige a empresa, a presença da marca no Brazilian Footwear – Programa de Promoção às Exportações da Abicalçados com o apoio da Apex-Brasil (Agência de Promoção às Exportações e Investimentos) tem colaborado para a ampliação do número de países com a Werner atua. “Para quem quer entrar no mercado internacional, participar de feiras é fundamental”, diz, acrescentando que é preciso persistência para esperar os resultados. “Primeiro temos que mostrar que somos bons parceiros e isto leva tempo”.

Conceito – Especializada em calçados femininos, a Werner atua no segmento de produtos conceituais, de alto valor agregado. Com 37 anos de existência, a empresa emprega 200 funcionários diretos e outros 400 indiretos. “Nós permanecemos com a mesma filosofia desde a criação da empresa, de fabricar calçados com design, com um forte componente autoral. Por isto nossa consumidora é muito fiel”, destaca Werner Junior. Este diferencial tem feito com que países muito exigentes, como a Alemanha, importem produtos da Werner, mesmo com o problema de câmbio, que tem feito o calçado brasileiro ficar muito caro no mercado internacional. “Se o Brasil não estivesse com o dólar tão desvalorizado, nosso desempenho seria quatro vezes maior”, acredita.