

PALAVRA DO PRESIDENTE



Dez milhões de pares de calçados deixaram de ser exportados nestes cinco primeiros meses do ano. É um número que deixa o setor ainda mais apreensivo, pois indica que as previsões pessimistas do início do ano estão se confirmando. Na época, falamos sobre as consequências da manutenção da política cambial que valorizada o real em detrimento da moeda norte-americana. Agora, os resultados são visíveis: desemprego e fechamento de pequenas empresas nos principais pólos fabricantes, a começar

pelo Rio Grande do Sul, onde mais de onze mil pessoas estão sem trabalho. Mesmo que o faturamento ainda esteja no positivo, o percentual está muito abaixo do esperado. Junto à perda de competitividade do setor exportador, vem somar-se o fraco desempenho do mercado interno, cujo consumo está diretamente ligado ao poder aquisitivo da população, que todos sabemos, está estagnado. Neste início de segundo semestre, é impossível fazer qualquer diagnóstico, a não ser continuar trabalhando com o temos à disposição e torcer para que a Ásia não tome de vez nosso lugar no mercado internacional e também no nosso país.

Elcio Jacometti
Presidente da Abicalçados

REGISTRO

Recompensa - A partir do próximo ano, as empresas brasileiras que investirem em políticas de prevenção a acidentes de trabalho receberão como prêmio um incentivo fiscal que poderá reduzir pela metade a contribuição recolhida hoje aos cofres da Previdência Social, na forma do Seguro Acidente do Trabalho (SAT). Atualmente, as empresas pagam de 1% a 3% sobre sua folha salarial, dependendo do grau de risco da sua atividade. Com a mudança, que entrará em vigor no primeiro trimestre, quem possuir baixos índices de acidentes recolherá de 0,5% a 1,5%. No entanto, a empresa considerada insegura pagará o dobro, podendo atingir 6% de sua folha mensal. A informação é do Correio Braziliense.

Nova direção - O Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins - CTCCA - tem novo diretor de relações com o mercado. Uruguaio de nascimento, o engenheiro Hugo Garcia Rijo (foto) está no Brasil há 31 anos, e tem 30 anos de atividades diretamente ligadas ao setor calçadista. Antes da nova atividade, Rijo vinha fazendo um trabalho de consultoria para empresas brasileiras e do exterior, na área de desenvolvimento de produtos e mercados.



Rede - Dia 13 de junho ocorreu o lan-

çamento oficial da rede de cooperação de empresas do pólo calçadista de Farroupilha/RS. A rede envolve 22 fábricas de calçados e artefatos, via Associação das Indústrias de Calçados e Artefatos de Farroupilha (Assicaf). Seu movimento começou em 2003 com a compra conjunta, ainda informal de insumos, mas, como nas demais redes apoiadas pela Secretaria Estadual do Desenvolvimento e pelo Sebrae/RS, a proposta é também a venda conjunta (a maioria tem produtos não concorrentes), modelagem e informações de mercado. As 22 empresas empregam 600 pessoas e faturam por mês R\$ 2 milhões, segundo o presidente da associação, João Pedro Pellicoli.

Emprego I - Segundo a pesquisa Emprego Industrial do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que estudou o primeiro trimestre deste ano em comparação ao mesmo período do ano passado, as principais influências negativas no resultado global vieram de calçados e couro (-7,1%) e vestuário (-3,8%). Em termos setoriais, calçados e artigo de couro também puxaram os dados negativos, com nove pontos percentuais, seguido pelo vestuário (-2,4%), enquanto as principais contribuições positivas no resultado global vieram das indústrias de alimentos e bebidas (5,6%), meios de transporte (13,3%) e máquinas e equipamentos (3,8%). A análise trimestral do Instituto mostra que, após uma trajetória ascendente desde do início de 2004, o emprego industrial cresce em ritmo mais moderado no primeiro trimestre de 2005.

Emprego II - A geração de empregos no setor calçadista continua sofrendo redução, embora o saldo entre admissões e demissões nas fábricas de calçados continue sendo positivo. No mês de abril, os

DIRETORIA

Presidente:

Elcio Jacometti

Vice-presidentes:

Carlos Mestriner, Enio L. Schein, Ernani Reuter, Francisco Renan O. Proença, Gilson Xavier Oliveira, Marco Lourenço Muller, Miguel Heitor Bettarello, Paulo Grings, Raul Gastão Klein, Ricardo José Wirth, Romeu Lehnen

Diretor executivo:

Rogério Dreyer

Diretor do Programa

Calçado do Brasil:

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 168 Junho/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.

números do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), do Ministério do Trabalho e Emprego (MTE) demonstram que houve no segmento 1.591 contratações a mais que dispensas. Apesar de positivo, o número é 70,8% menor que o verificado no mesmo mês de 2004 (5.449). No quadrimestre a situação é semelhante. De janeiro a abril de 2005 o setor teve 3.561 admissões a mais que demissões, enquanto em 2004 este mesmo número foi de 18.985 contratações, com uma redução de 81,2%. Já na comparação com o mês de março, abril foi de alta, considerando que o terceiro mês de 2005 teve um saldo tímido de 446 admissões.

ABINOTÍCIAS

CTCCA inaugura laboratório de biomecânica Nestor de Paula

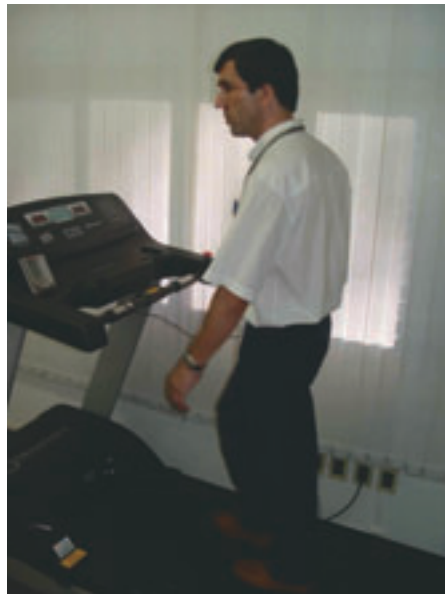
O Centro Tecnológico do Couro, Calçados e Afins (CTCCA) inaugurou dia 7 de junho, em Novo Hamburgo/RS, seu Laboratório de Biomecânica. Resultado de anos de busca de recursos junto a organismos federais, e de contribuições garantidas pelos associados da instituição, o CTCCA conta agora com um laboratório equipado com os mais avançados equipamentos para a avaliação dos calçados sob o ponto de vista do conforto e da saúde do usuário.

Em homenagem àquele que foi um dos maiores exemplos de empreendedorismo e de prática do empresariado socialmente engajado, o CTCCA decidiu dar a esta nova área o nome de *Centro Brasileiro de Engenharia do Calçado Nestor Herculano de Paula*.

Criado em 2003, o CEBEC é voltado ao uso de tecnologias de ponta e ao desenvolvimento de novas técnicas e processos na fabricação de calçados. Através de projetos desenvolvidos em parceria com as indústrias de calçados, de formas e de componentes para calçados, doutores em Biomecânica definiram parâmetros de avaliação dos índices de conforto do calçado.

Nestes três anos de atuação, o CEBEC promoveu junto ao ABNT/CB-11 - Comitê Brasileiro do Couro e Calçados, a aprovação de sete normas que determinam o conforto dos calçados, que serviram de base para a ABNT lançar o Selo de Conforto, conferido a modelos de calçados aprovados dentro dos quesitos determinados nestas normas.

O Centro de engenharia conta atualmente com a parceria de 20 indústrias, que recebem toda a assessoria da equipe de biomecânica, tanto na melhoria de produtos já desenvolvidos como, principalmente, no desenvolvimento de novos produtos. De acordo com o diretor de Inovação Tecnológica do CTCCA, Dr.



CEBEC conta com apoio das indústrias

Aluisio Ávila, o CEBEC conta hoje com três doutores atuando diretamente na avaliação dos calçados, além de quadro mestrandos de universidades conveniadas, que estão usando a estrutura do laboratório para sua dissertação de Mestrado.

Diferenciação - O presidente do CTCCA, Martinho Fleck, acredita que o Brasil só tem duas formas de se diferenciar diante do mercado internacional, cada vez mais competitivo. "Ele precisa ter design próprio e investir em componentes e tecnologias que garantissem conforto que pudesse ser cientificamente comprovado". Martinho Fleck chama a atenção para o fato de que "um número cada vez maior de indústrias brasileiras estão em busca do Selo de Conforto, conferido pela ABNT ou pelo INOR, a partir da realização dos testes de Biomecânica do CTCCA, para garantir seu espaço no mercado nacional".

A expectativa do presidente do CTCCA é de que "o selo seja uma premissa de aceitação também no mercado interno, num período de tempo muito curto". Ele acredita que "os consumidores brasileiros não são diferentes dos consumidores dos países da Europa e dos Estados Unidos, e prevê que "muito rapidamente, as nossas indústrias estarão buscando o Selo de Conforto também como forma de garantir sua fatia dentro do Brasil".



Martinho Fleck e Diva de Paula inauguram o CEBEC

EM DIA

- A FCC Fornecedora (Campo Bom/RS) iniciou, há duas décadas, a venda do composto termoplástico Fortiprene TR, e em junho deste ano comemora a comercialização de 200 mil toneladas do produto, o que significa mais de um bilhão de pares de calçados ao longo destes 20 anos. O anúncio foi feito pela direção da empresa gaúcha, liderada pelo diretor-presidente Valentino Reichert (foto), Carlos Bremer (diretor Administrativo), Valde-



mar Masselli Jr (diretor de Adesivos) e Julio Schmitt (diretor de Termoplásticos). O grupo é composto também pela Fortik Nordeste (Conceição do Jacuípe/BA), somando 1,1 mil co-

laboradores nas unidades fabris. A unidade da Bahia foi implantada em julho de 1999 para atender aos fabricantes que expandiram suas atividades para o Nordeste. De lá para cá, a produção local vem crescendo em um ritmo bastante elevado - na ordem de 50% ao ano. O incremento de 15% nos negócios projetado pelo grupo para 2005 foi confirmado nos primeiros cinco meses deste ano.

- A próxima edição do Salão Internacional do Couro e do Calçado, que acontece de 16 a 18 de agosto, durante o Festival de Cinema de Gramado, no Rio Grande do Sul, assegura aos calçadistas brasileiros uma das principais oportunidades para o reaquecimento de pedidos nas fábricas, no segundo semestre. Esta é a posição de Frederico Pletsch (foto), diretor da Merkator - Feiras e Eventos, promotora do SICC. "Estamos sentindo uma grande adesão do mercado. E atribuímos este fato a várias



situações desde a econômica até o fato da feira se realizar junto com o Festival de Cinema". Esta aceitação, segundo ele, está mais forte através da confirmação de lojistas de todo o país,

que sinalizam com uma presença expressiva durante o período da feira. "Quando marcamos a data para coincidir com o festival já esperávamos esta movimentação. Porém, todas as solicitações mostram que fomos tímidos na avaliação inicial", salienta.

ABINOTÍCIAS

Dez milhões de pares deixaram de ser

Nos últimos meses, a indústria calçadista brasileira tem sentido os efeitos da desvalorização do dólar perante o real, que está gerando a perda de contratos junto aos importadores. Com uma queda acumulada de 10% no volume de pares embarcados de janeiro a maio, o setor deixou de enviar ao exterior mais de dez milhões de pares nestes cinco meses e agora aguarda a próxima temporada para reaver uma parte dos pedidos perdidos no primeiro semestre. O Vale do Sinos, no Rio Grande do Sul, que abriga um grande contingente de fábricas de pequeno porte, tem sentido de perto os efeitos do quadro atual. Segundo levantamento dos sindicatos da região gaúcha, cerca de 3,5 mil trabalhadores perderam seus postos de trabalho desde o início do ano.

Estatísticas - As indústrias brasileiras de calçados deixaram de exportar mais de dez milhões de pares nos últimos cinco meses. É o que apontam os dados da Abicalçados a partir das estatísticas da Secretaria de Comércio Exterior (Secex/MDIC). De janeiro a maio deste ano, foram exportados 89,6 milhões de pares, quando no mesmo período de 2004 os embarques haviam sido de 99,8 milhões de pares. A queda, de 10%, já é sentida em vários pólos fabricantes de calçados, principalmente no Vale do Sinos, no Rio Grande do Sul, onde mais de 11 mil pessoas perderam o emprego desde o início do ano. "As pequenas empresas são as mais penalizadas, pois dependem dos pedidos trazidos pelos traders (agentes que negociam com os importadores), que também não estão conseguindo vender no mercado internacional", explica o presidente da Abicalçados, Elcio Jacometti.

Isoladamente, maio deste ano contabilizou um decréscimo de nove pontos percentuais no volume exportado. Foram enviados ao exterior 13,4 milhões de pares, quando no quinto mês de 2004 foram 14,8 milhões.

Mesmo com volume menor, o setor calçadista registrou, nestes cinco meses, uma elevação de oito por cento no faturamento, obtendo divisas de US\$ 765,9 milhões, contra US\$ 707,2 milhões do ano passado. O motivo foi o aumento do preço médio do par do calçado vendido no exterior, ocorrido em parte pelo aumento no preço do calçado exportado, e em parte pela perda de mercados de preços mais baixos. No acumulado, o preço médio foi de US\$ 8,54, quando no ano passado havia sido de US\$ 7,09, um incremento de 20%. Se for comparado apenas o mês, o preço médio ficou ainda maior: o par foi vendido a US\$ 10,38

quando em maio do ano passado o valor havia sido de US\$ 8,60.

Destinos - Os Estados Unidos, principal comprador do calçado brasileiro, diminuiu em 22% o volume comprado de janeiro a maio. Foram exportados para o mercado norte-americano 38,5 milhões de pares, quando no mesmo período do ano passado, havia sido 49,6 milhões. O faturamento também caiu, em sete por cento. Se nos primeiros cinco meses de 2004 o Brasil faturou US\$ 409 milhões em exportações com os EUA, este ano foram obtidas divisas na ordem de US\$ 380,9 milhões. Os importadores dos Estados Unidos não aceitaram os reajustes nos preços dos calçados e uma parte deles optou por colocar pedidos na Ásia.

Os mexicanos também reduziram as compras de calçados brasileiros. Quinto país no ranking nacional, o México reduziu em 26% o volume de pares e 20% o faturamento. Performance semelhante teve o Canadá, que diminuiu 13% e 19% o volume e o faturamento, respectivamente. O dirigente da Abicalçados expressa preocupação com o quadro atual do se-

Resultado (US\$ Milhões)				
Acumulado - Jan/Mai/2004 a Jan/Mai/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		842		
Jul		1.026		
Ago		1.196		
Set		1.345		
Out		1.496		
Nov		1.633		
Dez		1.809		

Fonte: SECEX/MDIC

* Representatividade sobre o total do ano anterior

tor. Se por um lado as exportações estão caindo em volume, gerando desemprego, por outro no mercado interno não está registrando elevação no volume de vendas, que dependem diretamente do aumento do poder aquisitivo do consumidor brasileiro.

Além disto, com o sapato mais caro, o Brasil

Pólos produtores sentem os efeitos

As regiões que concentram os pólos fabricantes de calçados sentem diretamente a repercussão da política cambial nas atividades das suas fábricas. Desde o início do ano, o Vale do Sinos, localizado no Rio Grande do Sul e conhecido nacionalmente como o maior pólo calçadista do Brasil - e um dos maiores do mundo - contabilizou 11 mil demissões em 19 municípios. A cidade mais atingida é Sapiranga, onde 15 empresas fecharam, deixando sem emprego 3,8 mil pessoas, correspondendo a 10% do total de trabalhadores. Os números são do Sindicato dos Sapateiros de Sapiranga e Região. Em algumas cidades do pólo, como Dois Irmãos e Morro Reuter, as empresas estão negociando com os trabalhadores a redução da carga horária de trabalho com o intuito de preservar os empregos.

A desvalorização do câmbio também já causa estragos no maior pólo de fabricação de calçados infantis do País, em Birigüi, no interior de São Paulo. A queda das exportações aumentou a concorrência em um mercado interno sem capacidade para absorver a produção, o que levou pequenas empresas a fechar e obrigou as grandes indústrias a conceder férias coletivas para os trabalhadores. A constatação foi feita pelo Sindicato das Indústrias de Calçados e Vestuário de

Birigüi.

Com 90 mil habitantes, Birigüi possui 164 indústrias de calçados, que empregam 19 mil trabalhadores. Em 2004, as exportações representaram 15% da produção - ou cerca de 8,5 milhões dos 60 milhões de pares produzidos durante o ano. A expectativa do setor era ampliar as exportações para 20% em 2005, mas a expansão não deve chegar a 10%. A intenção era aumentar o faturamento com as exportações de US\$ 40 milhões em 2003 para US\$ 45 milhões em 2004. "Se chegarmos a US\$ 30 milhões, podemos agradecer a Deus", disse Samir Nakad, presidente do sindicato. Segundo ele, as exportações têm destino, sobretudo, para o Mercosul, México, Estados Unidos e Oriente Médio, cujos clientes não querem agora pagar um reajuste de 15% e optam por outros fornecedores, como a China. "Diversas pequenas empresas foram abertas nos últimos dois anos, mas, como têm menos poder fogo, são as primeiras a serem atingidas", diz Carlos Mestriner, vice-presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) e diretor da Klin.

"Estamos muito apreensivos, pois é possível que nas próximas semanas tenhamos de dar férias coletivas. Também teremos que torcer muito para que essas férias não sejam transformadas em demissões", afirmou Mestriner. Segundo ele, a situação é causada pela soma da instabilidade cambial com uma política interna

exportados

Resultado (Pares)				
Acumulado - Jan/Mai/2004 a Jan/Mai/2005				
Mês	2005	2004	2005*	2005 s/2004
Jan	18.276.876	19.168.975	9%	-5%
Fev	40.131.759	43.966.689	19%	-9%
Mar	60.161.088	67.752.315	29%	-11%
Abr	76.211.974	85.003.424	36%	-10%
Mai	89.686.031	99.817.857	42%	-10%
Jun		113.069.806		
Jul		128.799.410		
Ago		144.359.856		
Set		159.475.492		
Out		176.198.553		
Nov		192.170.805		
Dez		212.000.088		

Representatividade sobre o total do ano anterior

vem perdendo compradores internacionais para a China. "Estes clientes são muito difíceis de conquistar, mas são ainda mais de reconquistar", disse. Jacometti espera que o setor possa vir a se recuperar a partir de setembro, quando começa a nova temporada de vendas (primavera/verão).

do câmbio

de juros altos. A Klin é a maior indústria de calçados de Birigüi, com oito unidades de produção e 4 mil trabalhadores. A expectativa do empresário era fechar as exportações de 2005 em 30% da produção, mas com a crise cambial esse volume será reduzido para 25%. "O primeiro trimestre não foi ruim, mas o segundo está péssimo", argumentou. Birigüi apenas segue o ritmo do setor calçadista em nível nacional. A queda do dólar deverá causar retração de 20% nas exportações de calçados em 2005.

A indústria de calçados da cidade paulista de Franca exportou 592.133 pares em abril, o que representou uma queda de 20,54% em relação ao movimento de abril do ano passado (745.238 pares). O faturamento caiu 5,12%, na mesma comparação: atingira US\$ 11,885 milhões e agora totalizou US\$ 11,277 milhões. A forte queda no volume não se repetiu na receita por causa do embarque de calçados de maior valor agregado. Com isso, o preço médio mensal avançou 19,41%, passando de US\$ 15,95 para US\$ 19,05. De janeiro a abril, as exportações francanas somaram 2.978.875 pares e US\$ 53,581 milhões. Foram 3.045.487 pares e US\$ 48,910 milhões em igual período de 2004. Os embarques caíram 2,19% e a receita cresceu 9,55%. O preço médio no primeiro quadrimestre atingiu US\$ 17,99 e superou em 12% o anterior (US\$ 16,06). As informações são do Sindicato das Indústrias de Calçados de Franca.

UE quer investigação sobre calçado chinês

Não é somente o Brasil que sente de perto a invasão chinesa no mercado interno. Depois da briga sobre os têxteis, o comissário do Comércio europeu, Peter Mandelson, pedirá à Comissão Européia que abra uma investigação antidumping sobre as importações de calçados fabricados na China. A informação é da Agência France Presse, usando como fonte a porta-voz, Claude Veron-Reville.

Com base na denúncia feita pela indústria italiana de calçados, a Comissão terá um prazo de nove meses para determinar se existe dumping no caso deste produto fabricado na China, destacou a porta-voz. "Esta é uma medida comercial clássica", comentou.

A denúncia dos industriais italianos é anterior à publicação, no início de junho, pela Comissão Européia, de estatísticas mostrando um aumento espetacular das importações de calçados chineses na UE desde inícios de 2005.

Estes dados, sobre seis categorias de calçados fabricados, mostraram uma alta média de 700% nas importações, acompanhada de uma queda de preços de 28%.

Manifestação - E para mostrar para a opinião pública os efeitos nefastos da entrada de produtos chineses na Europa, cerca de 500 industriais calçadistas provenientes da Itália, Espanha, Portugal, Turquia e outros países produtores, fizeram no dia 15 de junho uma manifestação em frente à sede da Comissão Européia, em Bruxelas, denunciando a crescente importação de calçados da China. Liderados por Rafael Calvo e Roland Smets, presidente e diretor da Confederação Européia da Indústria de Calçados, mais o presidente da Associação Italiana da Indústria de Calçados, Rossano Soldini, os empresários desfilaram pelas ruas de Bruxelas ao som de tambores e slogans contra os calçados chineses. E fizeram inclusive a entrega simbólica das chaves de suas

fábricas ao Comissário Europeu, Mandelson.

Segundo o site couromoda.com, Soldini e Calvo disseram que a situação da indústria calçadista européia fica a cada dia mais dramática e estão em risco centenas de milhares de empregos, visto que nos primeiros quatro meses de 2005 a importação de calçados da China cresceu 700%.

Os empresários pediram a Peter Mandelson urgência na definição de uma legislação que obrigue a declaração de origem para todos os calçados importados e distribuídos na Europa. Reivindicaram também uma eficaz ação anti-dumping contra a China, além da introdução de cotas de importação, a exemplo do que acabou de ser adotado para o setor têxtil, sem desconsiderar um possível aumento das taxas de importação.

A manifestação encontrou forte eco na mídia européia, mas a resposta de Mandelson foi política. O Comissário Europeu encarregou membros de seu gabinete de estudarem o assunto a fundo, postergando assim a possibilidade de uma rápida solução para a questão.

O consultor para assuntos internacionais da Abicalçados, Adimar Schievelbein, disse que durante o Congresso Mundial da Indústria Calçadista, realizado em Bruxelas em abril, havia questionado ao comissário da União Européia sobre como a indústria local sobreviveria à agressiva política de exportação de calçados da China. "A questão só tende a piorar se a Europa não utilizar algum tipo de proteção", completou.

Foto: couromoda.com



FRANCAL

Design consolida identidade nacional

Projetos desenvolvidos pelo setor de componentes com o objetivo de contribuir para a consolidação da identidade brasileira no design de calçados estarão em destaque na 37ª Francal - Feira Internacional de Calçados, Acessórios de Moda e Componentes, que acontece de 19 a 22 de julho, no Anhembi, em São Paulo. A pesquisa Referências Brasileiras e os projetos Mix by Brasil, Protótipos Abest e Fórum de Design de Materiais para Calçados e Acessórios, que já haviam dividido o espaço de moda da feira com outras propostas, no ano passado, neste ano estarão ocupando toda a área conceitual. 'São iniciativas desenvolvidas há pelo menos dois anos, ganhando reconhecimento como este que registramos agora, com o convite feito pela direção da Francal', declara Milton Killing, Vice-presidente de Moda e Design da Assintecal (Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos).

Antecipando o Inverno 2006, o 9º Fórum de Design de Materiais para Calçados e Acessórios terá na feira o preview dos temas Liberdade, Equilíbrio e Energia, identificados pela equipe do Núcleo de Moda da Assintecal. O trabalho é coordenado por Walter Rodrigues, um dos estilistas brasileiros mais reconhecidos no Brasil e no exterior, que atua ao lado dos consultores Gilberto Simon, Tatiana Ritzel e Carolina Baum na pesquisa e interpretação de informações para o setor de componentes. Entre os aspectos já destacados, estão a tendência por cores mais

sóbrias, com poucas variações se sobressaindo entre tons escuros ou suaves; e o retorno de superfícies lisas e materiais translúcidos, que remetem aos anos 80 e 90.

O Mix by Brasil/Projeto Faber levará à Francal uma inovação: invertendo o processo normalmente realizado, artesãos deixaram de ser fonte para estilistas e foram convidados para interpretar livremente criações de Lino Villaventura, Serpui Marie e Terezinha Santos (Patachou). O resultado poderá ser comprovado na exposição, em trabalhos que reúnem estilo e sensibilidade e que servem de inspiração para novas possibilidades na indústria coureiro-calçadista brasileira.

A área conceitual de moda também apresenta a interação entre o setor de calçados e alguns dos mais reconhecidos criadores brasileiros. Através do projeto Protótipos Abest (Associação Brasileira de Estilistas), modelos são produzidos com componentes de empresas associadas da Assintecal, com o objetivo de valorizar cada vez mais o calçado como um produto de moda. 'Na Europa, as grandes grifes reposicionam suas linhas de acessórios, algumas delas já suplantando a renda obtida com o vestuário', diz Walter Rodrigues. O projeto da Assintecal e da Abest tem a participação, além de Walter, dos estilistas Reinaldo Lourenço, Franziska Hubener, Valdemar Iódice, Isabela Capeto, Serpui Marie e Alexandre Herchcovitch, além da grife Cavallera.

A feira terá, ainda, a quarta etapa da pesquisa Referências Brasileiras, que iden-



tificar materiais tipicamente brasileiros, contribuindo para a identidade do calçado nacional. Nesta quarta edição, novas possibilidades de aplicação de técnicas artesanais foram desenvolvidas a partir de um artefato comumente utilizado pelos caixeiros-viajantes do começo do século passado: a mala de garupa. A peça típica dos gaúchos foi trabalhada no contexto da região do Vale do Sinos, onde o couro sempre teve forte presença. Várias técnicas artesanais foram reunidas na pesquisa, que resultou na coleção Garupa, uma experimentação em diversos materiais com técnicas de bordados, tressê, crochê, tecelagem e várias outras interações do artesanato entre si e da arte com a indústria.

Todos os projetos foram desenvolvidos em conjunto pelo setor de componentes, através da Assintecal, em parceria com APEX-Brasil (Agência de Promoção de Exportações e Investimentos), MDIC (Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior), FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos do Ministério da Ciência e Tecnologia) e Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa), e apoio da Francal.

Sobre a Francal 2005

A FRANCAL 2005 - 37ª Feira Internacional de Calçados, Acessórios de Moda, Máquinas e Componentes ocupará a capacidade máxima para montagem de estandes disponível do pavilhão de exposições do Anhembi, 44m². Esta edição contará com mais de 950 expositores e espera superar a visita de 54 mil profissionais do setor registrada em 2004.

Entre eles, quase 3 mil foram compradores internacionais vindos de mais de 100 países e 27 mil compradores nacionais de norte a sul do País, o que dimensiona a grandiosidade do evento e a competitividade da indústria brasileira. A FRANCAL, reconhecida como tradicional feira de moda para os lançamentos da temporada primavera-verão, também é considerada pelo mercado a grande feira de negócios dos setores de calçados e acessórios.

Indústrias têm apoio do governo e do Sebrae

Vinte e uma micro e pequenas empresas estarão expondo seus produtos na Francal 2005. A participação, no estande coletivo do Rio Grande do Sul, tem o apoio da Secretaria Estadual do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais (Sedai) e do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae). Os módulos (veja tabela), de 12 metros quadrados cada, foram sorteados pela Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Novo Hamburgo, Campo Bom e Estância Velha.

As empresas também assinaram o contrato de participação, em que terão à disposição o mobiliário básico, programação visual padrão, instalações elétricas, pagamento de taxas municipais, limpeza, vigilância, recepcionistas, fone/fax para recebimento de ligações, Internet, sala de reuniões e área institucional. A seleção das empresas exigiu o enquadramento nos critérios da Sedai, entre eles o de possuir matriz e unidade produtiva no Estado e estar em situação regular com a Fazenda Estadual.

BRAZILIAN FOOTWEAR

Showroom de calçados no Chile atingiu metas dos expositores

O showroom de calçados brasileiros que aconteceu em Santiago do Chile, nos dias 14 a 16 de junho, respondeu mais um ano positivamente às investidas dos exportadores brasileiros. As 36 empresas que participaram do evento testemunharam a boa receptividade do país, tendo o comparecimento dos principais compradores e consolidando assim o trabalho que já vem sendo feito desde 2001.

Mesmo as empresas que participaram primeira vez – Samello, Dunnes, Dalponte e Actra Shoes – voltaram satisfeitas com os resultados. “Eventos desta natureza proporcionam a necessária exposição da empresa e dos produtos junto ao mercado”, afirmam Fernando e Cristiano Wortman, representantes da Dalponte, fabricante gaúcha. Eles comemoram a entrada na cadeia varejista do Chile e atribuem a conquista à participação no showroom.

Segundo Heitor Klein, diretor executivo da Abicalçados, o requerimento fundamental para que o expositor possa dar continuidade aos negócios no país é estabelecer um distribuidor ou um representante local. Tanto as empresas com experiência neste evento quanto as estreantes receberam igual atenção por parte dos compradores chilenos.

Veteranos como a Bebecê, de Três

Coroas, relatam o comparecimento dos principais compradores locais e a consolidação das suas exportações.

Participaram as marcas Francashoes (grupos de empresas de Franca/SP), Bical, Bebecê, Bibi, Bottero, Ferracini, Via Marte, Miucha, Stephanie Classic, Siboney, Crysalis, Dunes São Paulo, Piccadilly, Grendene, Dian Patris, Lia Line, Marisol, Dublin Bag's, R. Soares Export e Planet Shoe.

Marca Brasil - O evento, promovido pela Associação Brasileira da Indústria de Calçados (Abicalçados) através do Brazilian Footwear - Programa de Promoção às Exportações, apoiado pela APEX/Brasil, e organizado pela Francal Feiras, teve por objetivo divulgar os produtos nacionais e posicionar a marca ‘Brasil’ junto a distribuidores e importadores de moda de um dos principais mercados latino-americanos.

O estreitamento entre os países e a adequação ao estilo brasileiro, como era esperado, cumpriram o objetivo do showroom. Os números mostram que o total dos embarques para o Chile em 2004 somou US\$ 34,4 milhões e nos cinco primeiros meses de 2005 a cifra já é de mais de US\$ 14 milhões.

Birigui realiza terceiro projeto comprador

Seis importadores participaram da terceira edição do Projeto Comprador do Setor Calçadista de Birigui/SP, oriundos de vários países. Eles vêm da África do Sul, Bulgária, Inglaterra, Jordânia e Kuwait. O evento aconteceu de 21 a 24 de junho na sede do Sindicato das Indústrias de Calçados e contou com a participação de 40 empresas do Pólo. Dia 21, terça-feira, os empresários apresentaram seus produtos aos importadores num *showroom*. Nos dois dias seguintes ocorreram as rodadas de negócios, quando os importadores atenderam as empresas pelas quais se interessarem e na sexta-feira, 24, os compradores realizarão visitas técnicas nas empresas.

O evento foi organizado pelo Sinbi (Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui) com o apoio da Abicalçados através do programa Brazilian Footwear, coordenado pela APEXBrasil.

Reunião Brazilian Footwear na Francal

Dia 21 de julho, durante a Francal 2005, o Grupo de Inteligência Competitiva do Brazilian Footwear fará uma reunião de trabalho, que contará com a presença de Juez Leal, gerente da ApexBrasil. A pauta terá assuntos como a apresentação das ações do Programa para o segundo semestre e da Campanha de Comunicação.

Mineiros buscam clientes no exterior

Prospectar novos mercados e tentar driblar as conseqüências negativas que a baixa do dólar tem causado às exportações mineiras. Esses dois aspectos nortearam a missão organizada pela Fiemg – Federação das Indústrias do Estado de Minas Gerais – a quatro países da América do Sul que foi realizada no final de maio e levou 37 empresários que representaram 60 micro, pequenas e médias empresas de diversos setores produtivos mineiros, entre eles o de calçados fabricados em Nova Serrana, que levou 13 empresas. Elas mostraram seus produtos para mais de 30 importadores, o que deverá gerar, até o fim do ano, negócios da ordem de 300 mil de dólares.

Para o presidente do Sindinova - Sindicato da Indústria do Calçado de Nova Serrana – Júnior César Silva, responsável por representar as empresas do pólo calçadista mineiro, a missão foi uma forma de tentar reagir à baixa cotação da moeda norte-americana frente ao Real. “Visitamos grandes importadores na Argentina e no Uruguai, a exemplo de C&A

e Wal Mart, e a probabilidade de aquecimento das exportações nos próximos meses é grande. Por ser a primeira missão que Nova Serrana participa, os resultados foram muito satisfatórios”, definiu César Silva.

Concorrência chinesa - Dos quatro países visitados, apenas Chile e Paraguai não apresentaram boas perspectivas de negócios futuros. Isso aconteceu devido à alta concorrência apresentada pelos calçados chineses, que, na maioria das vezes, encontram pouca ou nenhuma restrição alfandegária para estar nas suas vitrines.

Mas se Chile e Paraguai preferem os calçados orientais, o mesmo não acontece com a Argentina. Atualmente, Nova Serrana exporta cerca de 5% de sua produção, estimada em 330 mil pares de calçados por dia. Desse total, 60% são destinados à Argentina, o que faz do país vizinho um importante parceiro comercial da cidade.

“Temos a vantagem o design, semelhante ao argentino e a agilidade na entrega.



Júnior César Silva durante negociação com o importador da IRS AS (Chile), Luis Marsicano

Também podemos enviar quantidades menores, o que os chineses não conseguem fazer devido ao custo do frete”, explicou o presidente do Sindinova. próximo passo dos fabricantes de Nova Serrana será enviar catálogos, listas de preços e amostras para os clientes contatados. “A grande maioria dos importadores não conhecia o produto de Nova Serrana, o que indica que nossa cartela de clientes irá aumentar nos próximos meses”.

ABINOTÍCIAS

Campanha arrecada 15 mil pares

Quase 15 mil pares de calçados foram arrecadados na 2ª edição da Campanha Todos Calçados, uma ação organizada pela Ablac (Associação Brasileira de Lojistas de Artefatos e Calçados) em parceria com a Abicalçados (Associação Brasileira das Indústrias de Calçados).

Com o objetivo de mobilizar fabricantes, lojistas e, principalmente, consumidores a doarem calçados que deixaram de usar para entidades assistenciais, a campanha realizou coleta nacional entre 1.º de março e 30 de abril. O encerramento aconteceu no dia 15 de maio, com o chamado "dia nacional da distribuição". Segundo informa Antônio Espolador, presidente da Ablac, a campanha abrangeu 136 lojas cadastradas em todo o Brasil, 38 razões sociais, 58 cidades e 10 estados. A arrecadação atingiu 14.348 pares, sendo: 3108 Masculinos, 7598 Femininos, 2435 Infantis, 1207 Tênis. Os calçados foram doados para mais de 50 entidades. Entre os destaques da Campanha de 2005 estiveram as lojas: Franca Calçados, de Cornélio Procópio/Pr, que foi a loja individual que apresentou maior arrecadação: 2.168 pares; a Gabriela Calçados, com

sede em Cuiabá/MT, que foi a rede de lojas que mais arrecadou calçados: 4.183 pares e a Passo a Passo Calçados, de Camaquã/RS, que foi a loja que apresentou a ação mais criativa para promover a campanha, com a formação de equipe de divulgação com camiseta, festa, cantoria e muito mais.

Em e-mail enviado a profissionais do setor calçadista, Espolador parabeniza a todos os participantes da Campanha Todos Calçados pelo exemplo de cidadania. "Que ações de inclusão social façam sempre parte da agenda de empresas e de nós cidadãos", escreve o presidente da Ablac.



Passo a Passo: Destaque para a Criatividade

Programa treinou 20 mil pessoas

O Programa Brasileiro da Qualidade do Couro (PBQC) já capacitou cerca de 20 mil criadores, profissionais e universitários de 19 estados em cerca de 600 ações de treinamento, palestras e cursos técnicos, de outubro passado até abril deste ano. A iniciativa é do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) e do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), visando à redução das perdas anuais da ordem de US\$ 1 bilhão que o País contabiliza com defeitos em couros.

Para transformar perdas em lucros e conscientizar os agentes da cadeia produtiva sobre a importância, as duas entidades estão investindo R\$ 6 milhões na sua execução. O programa está estruturado em cinco módulos (Pecuarista, Esfola, Universitário, Caprinos e Ovinos e Peles Exóticas) e possui uma equipe técnica formada por quinze consultores e trinta profissionais de apoio.

O PBQC já orientou 2,3 mil pecuaristas em onze estados, salientando a importância dos cuidados essenciais, como não marcar os animais a fogo, substituir cercas de arame farpado por cercas de arame liso e combater os ectoparasitas. Em outra frente, o projeto, através do Módulo Esfola, capacitou 5.140 magarefes de 213 frigoríficos e matadouros em dez estados. Cada ação é precedida de uma visita téc-

nica, que faz o diagnóstico dos defeitos existentes no processo de esfola, para que o treinamento prático possa sanar dúvidas e corrija as imperfeições.

O empreendimento do CICB e do Sebrae também foca a iniciação profissional dos estudantes das áreas de Agronomia, Veterinária, Zootecnia e dos cursos técnicos. O Módulo Universitário, por exemplo, formou 870 multiplicadores de 23 universidades e escolas agrotécnicas, que estão disseminando os cuidados com o gado e o couro para 15 mil pequenos produtores e trabalhadores rurais de suas regiões.

Selo GOL identifica a automação do setor

A GS1 Brasil, entidade oficial que administra a numeração do código de barras no País e a implementação da tecnologia EPC (Código Eletrônico de Produto), está fornecendo às empresas do setor coureiro-calçadista um selo de qualidade, o selo GOL. O objetivo do atributo é promover a automação do segmento, bem como facilitar as relações comerciais entre parceiros.

O selo é um diferencial competitivo, já que o uso de uma linguagem única no mercado propicia redução nos custos e maior competitividade. Segundo Ana Paula Vendramini, assessora de Soluções de Negócios da GS1 BRASIL, com o crescimento da indústria calçadista brasileira, os fabricantes estão convencidos de ser vantajoso investir na automação. "O tempo de recebimento, por exemplo, pode ser reduzido em até 80%". Além disso, o setor vem criando muita demanda. "Mesmo as empresas que já são automatizadas em algumas de suas áreas, estão buscando ampliação para chegar à integração total da cadeia de suprimentos e melhorar sua eficiência", destaca.

Fornecedores, indústrias calçadistas e varejo, que utilizam os padrões EAN.UCC na integração de suas cadeias de suprimentos, poderão utilizar o selo, desde que possuam o Laudo de Verificação de Qualidade em Códigos de Barras e Laudo de Mensagens EANCOM, emitidos gratuitamente pela GS1 BRASIL. As empresas Artecola, BBC, Beplast, Box Print, Cristal Têxtil, Fimatec e ITM foram as pioneiras na obtenção do selo, apostando no aumento da qualidade dos serviços prestados aos seus clientes.

A GS1 Brasil (a nova marca da EAN BRASIL) é uma associação multissetorial, sem fins lucrativos, cuja missão é implementar e disseminar globalmente padrões para a melhoria das cadeias de suprimentos. E é a entidade oficial que representa o EPC (Código Eletrônico de Produto) no país.

Jaú assina acordo para impulsionar APL

Cerca de 200 pessoas participaram no início de junho da apresentação das ações do Arranjo Produtivo Local (APL) de calçados femininos em Jaú/SP, quando houve a assinatura de um Acordo de Resultados válido para os próximos três anos. O evento marcou o comprometimento de todos os envolvidos no projeto, orçado em R\$ 9 milhões e que prevê um acréscimo de 15% no volume de pares produzidos e comercializados até o final de 2007, além de um aumento de 10% no preço médio do calçado produzido em Jaú.

O gestor local do projeto, Roberto Augusto dos Santos, apresentou as principais linhas de ação definidas pelos grupos de trabalho do APL. Antes dele, o presidente do Sindicalçados-Jaú, Caetano Bianco Neto, falou sobre o cenário atual do setor e as perspectivas dos empresários locais. Bianco Neto defendeu uma participação mais incisiva de instituições ligadas ao governo como forma de estimular a competitividade. "O BNDES, por exemplo, fica muito distante de nós. Como fazemos para obter recursos? É preciso rever isso".