




A B INFORMA

Informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

Outubro tem queda ainda maior das exportações

Brasil deixa de exportar 18 milhões de pares de calçados

As exportações brasileiras de calçados efetuadas de janeiro a outubro deste ano registraram uma queda de dez por cento no volume de pares, isto é, o Brasil deixou de embarcar 18 milhões de pares nestes dez meses. Segundo os dados da Secretaria de Comércio Exterior, neste período foram enviados ao exterior 158,2 milhões de pares contra os 176,1 milhões embarcados no mesmo período de 2004. "É uma situação preocupante, pois as empresas não estão conseguindo negociar com o dólar tão desvalorizado", analisa Heitor Klein, diretor executivo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados). Os Estados Unidos, principal importador do produto brasileiro, registrou uma queda de 22% no volume de pares, deixando de comprar do Brasil o equivalente a 17,8 milhões de pares de calçados.

Resultado (Pares)			
Acumulado - Jan/Out/2004 a Jan/Out/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	158.222.979	176.198.553	-10%
Nov		192.170.805	
Dez		212.000.088	

Fonte: SECEX/MDIC

■ Página 8

Abicalçados avaliará Cláusula de Adaptação Competitiva

A Associação Brasileira das Indústrias de Calçados fará um levantamento junto ao setor sobre a Cláusula de Adaptação Competitiva (CAC) proposta pelo governo argentino. A cláusula, entendida na prática como "salvaguarda", tem como objetivo restringir a entrada de alguns produtos brasileiros naquele país sob a alegação de que os mesmos estariam afetando setores específicos da indústria Argentina.

■ Página 4

Espanha prestigia o High Fashion

A apresentação das coleções do grupo High Fashion realizada em Madri, na Espanha, dia 26 de outubro, foi considerada excelente pelo coordenador do Brazilian Footwear, Rafael de Andrade.

■ Página 6

Prezado Empresário,

Neste final de ano subtraímos parte do nosso tempo para refletir sobre o ano que está findando-se, pois foi um período difícil para o nosso meio, com várias turbulências...

Mas também foi um ano em que lutamos por demais, nos unimos, erguemos a cabeça e acreditamos que nosso setor ainda será refletido como o brilho prateado das estrelas. Ainda teremos muitos momentos de glória, quando encheremos ainda mais o peito para dizer: "Eu sou fabricante de calçados"!



Mas como tudo em nosso ciclo vital não é simplificado, vamos enfrentando as barreiras que nos são impostas, e também vamos impor aquelas para quem tenta nos ameaçar.

É assim que temos que nos armar: de coragem, esperança e principalmente, acreditando que nosso sonho será sim, alcançado!

Nós, da Abicalçados/Brazilian Footwear, gostaríamos de agradecer a todos nossos parceiros, pelo apoio, pela força, pelos aplausos, pela caminhada conjunta, pois o nosso projeto nada seria, sem a grande participação que é a sua empresa para nós!

Feliz Natal e Um Ano Novo cheio de paz e alegrias!



PALAVRA DO PRESIDENTE



Estamos a dois meses do final do ano e o setor calçadista não vislumbra sinais de melhora no seu desempenho de 2005. É uma pena, pois tínhamos as mais otimistas das projeções quando o ano começou. Ficamos órfãos na luta a favor do aumento das exportações, que gera-

ria mais renda e emprego. Até outubro, perdemos para a China mais de 18 milhões de pares de calçados e mais de 15 mil pessoas ficaram sem emprego. São números assustadores, mas que, infelizmente, ainda não tiveram o impacto necessário para que o governo repense a sua política cambial. Realizamos todos os esforços possíveis para que estes dados chegassem aos órgãos competentes e vamos continuar nesta cruzada, até que tenhamos algum retorno. Esperamos, apenas, que não seja tarde demais...

Elcio Jacometti
Presidente da Abicalçados

REGISTRO

Mérito - O Pólo Calçadista de Birigüi recebeu dia 23 de novembro o Prêmio Destaque de Comércio Exterior de 2005, na categoria Pequeno e Médio Exportador. O prêmio foi concedido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior e pela Associação de Comércio Exterior do Brasil - AEB pelo seu desempenho no segmento de comércio exterior. A entrega do prêmio aconteceu durante a cerimônia de abertura do 25º Encontro Nacional de Comércio Exterior - ENAEX no Centro de Convenções do Hotel Glória, Rio de Janeiro. O presidente do Sinbi (Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigüi), Samir Nakad, e o prefeito de Birigüi, Wilson Carlos Borini, representaram Birigüi no evento e receberam o prêmio.

Inimigos - "Existem hoje quatro inimigos do calçado que começam com a letra 'c': a China, o câmbio, o custo Brasil e o contrabando. Dentre esses, precisamos resolver os pontos que estão ao nosso alcance, câmbio, custo Brasil e contrabando". A afirmação foi de Antonio Brito, presidente da Azaléia durante palestra realizada em Birigui/SP, no Dia do Sapateiro (25 de outubro).

Lojistas - A Associação Brasileira de Lojistas de Artefatos e Calçados (Ablac) realizou, em São Paulo, no dia 27 de outubro, o III Encontro Independente de Lojistas e Fabricantes de Calçados. A atividade contou com o apoio das feiras Francal e Couromoda. Conduzida pelo diretor executivo da Ablac, Airton Manoel Dias, a reunião abordou temas como o atendimento rápido e desburocratizado ao consumidor, análise dos resultados alcançados com a adoção de preços mínimos ao varejo, combate da pirataria, falsificação e contrabando de calçados, além de informações sobre a criação da Organização Mundial do Comércio de Calçados.

Ceará - O volume de vendas externas, em dólar, das indústrias de calçados do Ceará aumentou 7% entre janeiro e setembro deste ano, com relação ao mesmo período do ano passado. O estado é o terceiro maior exportador de calçados do País (ficando atrás apenas do Rio Grande do Sul e de São Paulo). Segundo a coordenadora de negócios internacionais da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Marta Campelo, em entrevista ao jornal O Povo (CE), a agregação de valor e a diversificação dos destinos de suas exportações foram as alternativas encontradas pelas indústrias do setor calçadista para contornar a situação desfavorável para os embarques devido à entrada maciça de calçados chineses no mercado norte-americano, seu principal mercado. Ela afirma que o Estado registrou vendas acima de US\$ 2 milhões, no período, para os Estados Unidos e também para países como Argentina, México, Espanha, Reino Unido, Paraguai e Venezuela. Ainda neste ano, empresários cearenses prevêem missões comerciais para Cabo Verde e Senegal, na África, com representantes do Governo do Estado e empresários de outros setores da indústria do Ceará.

SICC em Birigui - A Merkator - Feiras e Eventos promoveu no último dia 26 o lançamento do XIII Salão Internacional do Couro e Calçado (Sicc) na sede do Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui/SP. O evento reuniu empresários do pólo calçadista para apresentar a feira, que acontece duas vezes por ano em Gramado/RS. O lançamento contou com a presença do presidente da Merkator, Frederico Pletsch. Ele explicou que a meta para a próxima edição do SICC,

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 173 Novembro/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.

que acontece de 14 a 16 de fevereiro de 2006, é ampliar a participação de Birigüi e dos demais pólos calçadistas do País. "O SICC é uma oportunidade que está crescendo e quanto mais marcas estiverem reunidas na feira, mais lojistas irão visitá-la, porque vão encontrar o que precisam em um lugar só", afirmou.



ABINOTÍCIAS

Comitê para avaliar a crise

Representantes da cadeia coureiro-calçadista do Rio Grande do Sul criaram no início de novembro o Comitê da Crise, que levantará os prejuízos causados por fatores como a desvalorização cambial, dentre outros, e indicará soluções para os problemas. Participarão deste grupo entidades empresariais e de trabalhadores, com a atuação dos ministérios do Desenvolvimento e do Trabalho. A proposta do comitê foi apresentada em Brasília, dia 03 de novembro, na presença dos ministros Luiz Fernando Furlan (Desenvolvimento) e de Luiz Marinho (trabalho).

Junto a Furlan, os empresários defenderam a manutenção da taxa de 7% para as exportações de couro em estágio wet blue, uma vez que dificilmente a taxa de nove por cento irá retornar. Conforme o projeto do governo, a alíquota cai para 4% no final do ano, sendo zerada no ano seguinte. "Levamos ao ministro nossas informações e a posição da entidade pela manutenção da sobretaxa. Porém, a decisão final é da Camex (Câmara de Comércio Exterior), a quem o ministro deve encaminhar nossas solicitações", disse

Cezar Muller, presidente da Associação das Indústrias de Curtumes do Rio Grande do Sul.

No Ministério do Trabalho, a flexibilização da legislação trabalhista foi um dos itens destacados, principalmente em relação à desoneração da folha de pagamento, cujos encargos representam, em média, 70% do salário pago ao empregado. "Como isso hoje é inconstitucional, vamos tentar encontrar outros caminhos, mas sem desistir deste ponto", observou Fátima Daudt, vice-presidente da Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Novo Hamburgo. "No momento, precisamos de medidas emergenciais, pois já temos entre 12 mil e 13 mil demissões efetivadas pelo setor em todo o Brasil, números que devem ser bem maiores, caso nada seja feito", comentou.

Além da dirigente da ACI/NH e do presidente da AICsul, também participaram dos dois encontros o presidente do Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB), Umberto Cilião Sacchaelli; Júlio Cezar Camerini, presidente da Fenac S/A; Valter Broda, executivo da Associação Brasileira das Indústrias de

Cai número de carteiras assinadas

O número de pessoas admitidas com carteira assinada no Rio Grande do Sul entre janeiro e outubro deste ano caiu drasticamente em relação ao mesmo período do ano passado e o setor que mais desempregou foi o de calçados. Conforme a titular da Delegacia Regional do Trabalho (DRT), Neusa Azevedo, foram mais de 10 mil pessoas desempregadas. "As empresas no Vale do Sinos não conseguiram conter a crise gerada pelo câmbio baixo e pelo aumento do ICMS", argumentou. O resultado negativo se deve à má performance entre os meses de maio e agosto deste ano, em que foram verificadas mais demissões do que admissões.

Máquinas e Equipamentos para os Setores do Couro, Calçados e Afins (Abrameq); Ricardo Peres, da Associação Brasileira das Indústrias de Componentes para Couro, Calçados e Afins (Assintecal); Nilson Gemelli, presidente da ACI de Lajeado; Gilmar Harth, da Couros Bom Retiro, e Jorge Faccioni, do Movimento Brasil Compete Já.

The advertisement features several signs and logos. At the top left, a sign says "SEJA QUAL FOR". In the center, a sign reads "O SEU NEGÓCIO," with a shopping cart icon. To the right, a sign says "O BANRRISUL". Below these, a sign says "financia o 13°" with a car icon. Another sign says "DOS SEUS FUNCIONÁRIOS." with a shopping cart icon. At the bottom, there are logos for "Até 12x para pagar com 2 meses de carência. Informe-se numa agência Bannrisul", "Décimo Terceiro Agora! Bannrisul", "bannrisul BANCÃO QUE UNE OS CALÇADOS", and "GOVERNO DO Rio Grande do Sul ESTABELECE TRABALHA UNIDO".

ABINOTÍCIAS

Cláusula de Adaptação Competitiva será avaliada

A Associação Brasileira das Indústrias de Calçados fará um levantamento junto ao setor sobre a Cláusula de Adaptação Competitiva (CAC) proposta pelo governo argentino. A cláusula, entendida na prática como “salvaguarda”, tem como objetivo restringir a entrada de alguns produtos brasileiros naquele país sob a alegação de que os mesmos estariam afetando setores específicos da indústria Argentina. Em reunião dia 10 de novembro, em Brasília, o governo brasileiro apresentou a proposta às entidades industriais com maior fluxo de comércio no país vizinho. “Queremos ter uma opinião clara sobre os efeitos desta proposta”, diz Heitor Klein, diretor executivo da entidade. Para tanto, a Abicalçados está pedindo aos associados que têm relações de comércio com a Argentina, para que opinem sobre a CAC e seus reflexos nas exportações.

Segundo Ivan Ramalho, secretário executivo do MDIC, o projeto contém pontos em que há divergências no entendimento, “como o que é dano e como comprovar o dano, cujos conceitos imprescindíveis num processo como este”, adiantou o secretário. Para Ramalho, os principais itens em que o governo brasileiro discorda, e que ainda estão em processo de discussão, são a possibilidade de tomada de decisões unilaterais (o Brasil é a favor da decisão compartilhada); a falta de instâncias arbitrais para as partes recorrerem (o Brasil quer um tribunal de arbitragem), a ausência de prazos (o Brasil insiste em delimitação de um prazo



Heitor Klein: associados opinarão sobre a CAC

fixo), o tratamento a desvios de comércio (o Brasil quer um mecanismo que evite que suas exportações à Argentina sejam substituídas pelas de outros países) e a falta de um compromisso de ajuste para as empresas argentinas, já que o objetivo é uma adaptação competitiva dessas companhias.

Esse debate, explicou, já vem sendo monitorado pela Comissão Bilateral que

esteve reunida no último dia 7 de novembro, em Buenos Aires, analisando as exportações brasileiras e argentinas. “Já existem diversos acordos comerciais entre os dois países que foram fruto de intensa negociação, principalmente entre os setores privados”, acrescentou Ramalho.

Monitoramento - No encontro de Buenos Aires, a Abicalçados informou à Comissão que no final de novembro e início de dezembro serão apresentados aos argentinos os pedidos de licença para os embarques de janeiros de 2006. “Apontamos para que estas solicitações não sejam confundidas com o volume deste ano”, explica Klein. O alerta é para evitar que os pedidos fiquem trancados sob o argumento de que o Brasil poderia extrapolar o volume de pares proposto pelo governo vizinho, de fechar o ano com 13,5 milhões de pares. De janeiro a outubro de 2005, o Brasil exportou 5,9 milhões de pares.

No encontro, o secretário do governo argentino, Miguel Peirano, disse seriam liberados os lotes de calçados que serão entregues até o final do ano.

Decreto gaúcho libera crédito de ICMS

Os efeitos da greve dos funcionários da Secretariada Fazenda do Rio Grande do Sul - que poderia ter trancado a liberação das transferências dos créditos do ICMS relativos a outubro - foram contornados pela publicação do decreto nº 44.120, no Diário Oficial do Estado, dia 14 de novembro passado. Conforme o texto, as empresas podem receber os valores sem a homologação. O decreto foi assinado pelo governador do estado, Germano Rigotto, dia 11, após a entrega de documento elaborado pelo Consultor Jurídico da entidade, Cristov Becker, diretamente no gabinete do Governador Rigotto, no dia 10, mostrando os prejuízos que as empresas do setor teriam se não houvesse o repasse. Para o diretor executivo da entidade, Rogério Dreyer, a resposta do governo foi positiva, apesar de ter vindo em cima da hora. “Dia 14 era o prazo fatal para que as empresas cumprissem seu acordo com clientes fornecedores de matéria-prima, ou de transferências de ICMS para que pudessem fechar a escrituração. A medida, portanto, veio solucionar um problema bastante grave”, disse, afirmando acreditar que “este episódio está superado”. Dreyer ainda destacou que se a autorização das transferências não fosse

publicada naquele dia, o setor exportador brasileiro, e principalmente o calçadista, seria altamente prejudicado. “Tanto quem recebe como quem transfere seria afetado, pois esses créditos fazem parte do planejamento financeiro das empresas”, explicou.

O diretor da Receita Estadual, Luiz Antônio Bins, informou que todas as transferências solicitadas estão autorizadas com a publicação do decreto. Os documentos serão posteriormente verificados pela Secretaria da Fazenda (ainda em greve e sem previsão para retornar às atividades). “O Estado atendeu às reivindicações das entidades”, declarou Bins, que não soube informar o quanto o Estado repassará em créditos acumulados.

No dia 9 anterior à publicação do decreto, uma reunião de entidades ocorrida na Associação Comercial, Industrial e de Serviços de Novo Hamburgo, com a participação das entidades setoriais Abicalçados, AICSul (curtumes), Abrameq (máquinas) e Assintecal (componentes), decidiu pela não aceitação da proposta do Governo do Estado da autorização, em dezembro, das transferências não permitidas em novembro, de forma cumulada, partindo para a exigência que culminou na edição do decreto publicado.



A Calçados Bebecê, de Três Coroas/RS, é a parceira do CTCCA para a execução da Fábrica Modelo 2006, durante a 33ª Couromoda, de 16 a 19 de janeiro, em São Paulo/SP. O contrato de parceria foi assinado pelos diretores do CTCCA, Hugo Garcia Rijo, e da empresa, Analdo Moraes. “Vamos agregar

conforto aos calçados femininos que produzimos”, acentua Moraes. A indústria produz 18 mil pares ao dia, 15% dos quais destinados à exportação com marca própria. O projeto Fábrica Modelo envolve também a Couromoda Feiras Comerciais e outras 75 produtores de máquinas, equipamentos, componentes e matérias-primas. O estande de 700 m² deverá ser um dos mais visitados da feira.

Couromoda prepara edição histórica

A equipe da Couromoda Feiras Comerciais iniciou em novembro uma série de encontros nas regiões fabricantes de calçados para apresentar aos expositores e imprensa as novidades da 33ª edição, que será realizada de 16 a 19 de janeiro, em São Paulo/SP. A edição será a maior da história da feira, com 68 mil m² de área e 1,3 mil expositores. Ocupará totalmente o Pavilhão do Anhembi, três andares de apartamentos do hotel Holiday Inn (onde se localiza o Couromoda Collections), dois pavilhões especialmente construídos para localizar a área de confecções e uma nova praça de alimentação.

“Nossa meta é receber mais de 63 mil visitas profissionais de todo o País e do exterior”, afirmou o presidente Francisco Santos, na apresentação feita em Novo Hamburgo/RS. Destes, cerca de 4,5 mil serão originários de 80 países. Para facilitar a presença de lojistas, a Couromoda será realizada de 2ª a 5ª feira.

Brazilian Footwear – Durante a feira, a Abicalçados estará promovendo o Projeto Comprador Nacional do Brazilian Footwear, com a vinda de um grupo de importadores de vários países, como Inglaterra, Alemanha, Itália e França. O objetivo do projeto, que tem o apoio da Apex-Brasil, é fazer com que estes compradores conheçam os fabricantes nacionais, passando a desenvolver relações de comércio de modo direto. O Brazilian Footwear proporciona passagem, estadia e toda a infra-estrutura para as negociações, como intérpretes e tradutores. Dentro do Projeto Imagem do Brazilian Footwear, estão sendo convidados jornalistas da França, Espanha e Itália.

Alpargatas - O Grupo Alpargatas con-



firou o retorno de suas marcas esportivas à Couromoda 2006. Ausentes de feiras comerciais há vários anos, as coleções da Topper, Rainha e Mizuno voltarão a ser apresentadas aos lojistas na Couromoda de janeiro próximo, além da linha de sandálias Havaianas, que já participava do evento.

Segundo os executivos da empresa, o grande número de compradores nacionais e internacionais que a Couromoda recebe e o crescimento do setor de esportes dentro da feira foram os fatores determinantes para a decisão. Com isso – e ocupando um estande de 1.600 metros quadrados (localizado na antiga área da administração da Couromoda) - o Grupo Alpargatas passa a ser o maior expositor do evento.

Dados da Couromoda 2006

1.300 expositores
68 mil metros quadrados
63 mil visitas profissionais
4.500 importadores em 2006
74 países visitantes

“A volta da Alpargatas para a Couromoda reafirma a importância da feira como canal de contato com o mercado esportivo e sinaliza um novo posicionamento da empresa”, diz Jefferson Santos, diretor geral da feira. Ele destaca que a Alpargatas vai fazer um grande investimento nesta nova área, para realização de ações específicas junto aos principais lojista de artigos esportivos do país.

Oficinas de Design aumentam competitividade

Três dos principais pólos calçadistas brasileiros tem aumentado o seu potencial competitivo e de auto-sustentabilidade por meio do projeto Oficinas de Design. Coordenada pelo Departamento Nacional do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (SENAI) em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) e o Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC).

A ação compreende assessoria tecnológica a micro e pequenas empresas, com enfoque no design como diferencial de mercado. Atualmente, o Centro Tecnológico do Calçado SENAI (CT-Calçado SENAI), de Novo Hamburgo, no Rio Grande do Sul, atende cerca de 14 empreendimentos de São João Batista, em Santa

Catarina, 15 do município gaúcho de Farroupilha e 15 da cidade de Nova Serrana, Minas Gerais.

De acordo com o diretor do CT-Calçado SENAI, Carlos Trein, durante 10 meses ocorrem orientações para a melhoria da gestão dos processos de desenvolvimento de produto. “As atividades são realizadas nos arranjos produtivos locais e as oficinas oferecem diagnóstico para identificação da melhor atuação, gerenciamento, adequação e organização do processo produtivo”, informa. O projeto é realizado por programas de capacitação dos colaboradores e assessorias individualizadas às empresas. Inclui as etapas de sensibilização dos participantes, capacitação teórica, concepção do produto (design) e prototipagem, adequação do pro-

cesso produtivo e organização do processo fabril, avaliação de resultados e elaboração e apresentação de relatório final. Para tanto, é disponibilizada aos clientes uma equipe multidisciplinar, com designers, modelistas, técnicos especializados em processo produtivo, consultores em meio ambiente e instrutores de desenho e criatividade. “O projeto existe desde 2002, e no ano passado foi renovado o acordo de parceria para darmos continuidade aos trabalhos”, afirma Trein. A iniciativa já atuou em sete pólos, todos pelo CT Calçado: Campina Grande (PB), São João Batista (SC), Birigüi (SP), Nova Serrana (MG), Goiânia (GO), Juazeiro do Norte (CE) e Três Coroas (RS). Recentemente, o aprimoramento chegou até Jaú, que será executado pelo SENAI de São Paulo.

BRAZILIAN FOOTWEAR

Imprensa espanhola prestigia o High Fashion

A apresentação das coleções do grupo High Fashion realizada em Madri, na Espanha, dia 26 de outubro, foi considerada excelente pelo coordenador do Brazilian Footwear, Rafael de Andrade. Compareceram à coletiva de Imprensa, organizada pela Epicentric PR, empresa espanhola especializada em relações públicas, cerca de 50 jornalistas e formadores de opinião. Durante o evento, foram exibidas amostras de calçados e acessórios desenvolvidos pelos estilistas brasileiros que compõem o High Fashion. Andrade passou uma série de dados e informa-

ções sobre o setor calçadista nacional. "Nosso objetivo é divulgar para importantes pólos compradores de calçados que temos condições de fornecer sapatos de alta moda, com design diferenciado e de valor agregado", diz.

Compareceram à coletiva de imprensa profissionais de veículos de comunicação como Marie Claire, El País, Eurocom, El Periódico Latino, Diez Minutos, Mucho Más que Moda, dentre outros. Também foi ao evento a direção da Ifema, empresa que promove a Modalizado, feira internacional que ocorre em Madri duas vezes ao ano (março e setembro).

A próxima ação para a divulgação do High Fashion será em fevereiro de 2006, na Cotterie, feira de moda e tendências realizada em Nova Iorque.

High Fashion é o nome do grupo de estilistas que atua na criação de calçados e acessórios com uma visão singular, pois utilizam nas suas coleções materiais e características genuinamente brasileiras, numa mistura multifacetada. O objetivo do grupo é

aumentar a oferta de calçados e acessórios com maior valor agregado em nichos de mercado externo com alto poder aquisitivo e que manifestem interesse na compra de produtos "fashion", impulsionado pela criação de uma imagem original brasileira, para que se torne um padrão de referência mundial. Participam do High Fashion as marcas Polligano Al' Mare, Maurício Medeiros, Morenatom, Franziska Hübener, Saad, Fernando Pires, J.Wlad, Constança Basto e Elisa Atheniense.



Félix Fajardo; Pola Iglesias e Julia Goncalvez (Ifema) e Rafael de Andrade



Coleção do High Fashion foi mostrada aos jornalistas

Santa Catarina e Minas Gerais sediam projeto comprador

O Brazilian Footwear - Programa de Promoção às Exportações desenvolvido pela Abicalçados com o apoio da Apex-Brasil - realiza na próxima semana duas ações de Projeto Comprador Regional. O primeiro ocorrerá dias 21 a 24 de novembro, em Santa Catarina, durante a 1ª Semana Internacional da Moda em Calçados de São João Batista, que contará com a presença de 14 importadores das Américas Latina e Central. A mostra será em Bombinhas, onde 31 empresas calçadistas irão apresentar suas coleções. A Semana da Moda é promovida pelo Sindicato das Indústrias de Calçados de São João Batista, com o apoio do Sebrae. Segundo Ronaldo Telles, gestor do Projeto APL (Arranjo Produtivo Local), um dos objetivos da feira é mostrar a moda em calçados femininos desenvolvida pelas indústrias da região.

A estimativa dos organizadores é que a rodada nacional e internacional de negócios movimentará cerca de R\$ 6 milhões, sendo 10% desse valor em vendas para o mercado externo. Além dos 100 lojistas nacionais indicados pelas próprias empresas que integram o APL de Calçados

de São João Batista, estarão presentes compradores da Argentina, Bolívia, Chile, Equador, Guatemala, Panamá, Porto Rico, Peru, República Dominicana e Uruguai.

"Esse contato é fundamental para que as empresas locais elevem o volume de vendas para o exterior, já que hoje elas exportam alguma coisa para a América do Sul. Já do ponto de vista do turismo é uma forma de divulgar a Costa Esmeralda em todos esses países e também junto a compradores de outros estados brasileiros", avalia o gestor do projeto pelo Sebrae em Santa Catarina, Ronaldo Telles. Durante a 1ª Semana de Internacional da Moda Calçadista de São João Batista será lançado o Prêmio de Incentivo à Qualidade e Produtividade. O objetivo é reconhecer o trabalho das indústrias que investiram em melhorias na produção e gestão. O resultado do prêmio está previsto para ser divulgado em março de 2006.

O segundo evento apoiado pelo Brazilian Footwear será em Minas Gerais, quando um grupo de oito lojistas do exterior participará do Projeto Comprador Regional organizando durante a terceira edição da Minas Preview, que ocorrerá

dias 22 a 24 de novembro, no Pontão Lar Shopping, em Belo Horizonte. Os importadores são procedentes dos Estados Unidos, Inglaterra, Dinamarca, Israel, Portugal e Chile e irão conhecer os lançamentos para o outono/inverno de empresas que trabalham com alta moda.

A feira é uma iniciativa dos sindicatos da Indústria de Calçados (Sindicalçados) e do da Indústria de Bolsas e Cintos de Minas Gerais (Sindibolsas). A feira surgiu da necessidade do empresariado mineiro antecipar seus lançamentos, firmando suas marcas no cenário da moda. Só podem expor na Minas Preview as marcas convidadas, o que garante novidades de primeira para os lojistas de todo o país.

O Projeto Comprador Regional é uma das ações desenvolvidas pelo programa Brazilian Footwear, coordenado pela Abicalçados - Associação Brasileira das Indústrias de Calçados, com o apoio da APEX - Agência de promoções às Exportações. O principal objetivo é promover a vinda de importadores de calçados de diferentes países nos quais os fabricantes brasileiros identifiquem um mercado potencial para seus produtos.

País muda foco das exportações

O Brasil já foi conhecido em vários países do mundo como um grande produtor de sapatos baratos. Essa realidade, no entanto, está mudando. Os fabricantes estão cada vez mais empenhados em fazer com que os calçados nacionais sejam conhecidos pela qualidade e pelo design. É o que afirmou o gerente de projetos de calçados da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), Rodrigo Souza, durante uma palestra para empresários calçadistas reunidos em Fortaleza/CE, dia 26 de outubro passado. No encontro, realizado na sede do Sebrae do Ceará, Souza apresentou as ações do Brazilian Footwear – Programa de Promoção às Exportações que a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados está desenvolvendo em parceria com a ApexBrasil. O objetivo do evento foi discutir as políticas de gerenciamento dos projetos de exportação de calçados do Estado.

O executivo explicou que fatores externos, como a variação do dólar e a concorrência com os sapatos chineses, afetaram as vendas externas do Brasil e fizeram com que aumentasse a consciência, no setor, da necessidade de mudança de foco.

Um dos resultados dessa estratégia é que as exportações, entre janeiro e setembro deste ano, tiveram uma queda de 9% no número de pares em relação ao mesmo período de 2004. No entanto, o volume de vendas, em dólar, teve crescimento de 7%. E o preço médio dos produtos subiu 17%, passando de US\$ 8,44 para US\$ 9,86.

Outro dado estatístico que reforça a mudança é a diversificação de países compradores dos produtos nacionais.

Para reforçar a imagem de qualidade dos calçados nacionais, a Apex e a Abicalçados estão investindo na participação



Souza: objetivo da ApexBrasil é exportar maior valor agregado

em grandes feiras mundiais, em que o número de empresas expositoras aumenta a cada ano. Vivian Laube, assessora de marketing do Brazilian Footwear, informou que para a próxima Micam, que ocorrerá em março de 2006, em Milão/Itália, o estande brasileiro terá o dobro do tamanho em relação ao do último evento, realizado em setembro passado.

No Ceará, terceiro maior exportador de calçados do País (ficando atrás apenas do Rio Grande do Sul e de São Paulo), a coordenadora de negócios internacionais da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Marta Campelo, afirma que também foi registrado o aumento do valor agregado dos produtos. Entre janeiro e o mês passado, foi registrado um acréscimo de 9,77% no volume de vendas, em dólar, em relação ao mesmo período do ano passado.

Segundo ela, o Estado registrou vendas acima de US\$ 2 milhões, no período, para Argentina, Estados Unidos, México, Espanha, Reino Unido, Paraguai e Venezuela. E está prevista uma missão, ainda este ano, para Cabo Verde e Senegal, na África, com representantes do Governo do Estado e de empresários (incluindo o setor calçadista) para divulgar os produtos cearenses.

Pegada amplia a atuação no Oriente Médio

A fabricante de calçados Pegada (Dois Irmãos/RS) - associada ao Brazilian Footwear - começou a enviar seus sapatos masculinos para o mercado árabe em 2001. Desde então as vendas para o Kuwait, Líbano, Omã, Emirados Árabes Unidos e Arábia Saudita cresceram 120%. Hoje a empresa vende para o mercado externo cerca de 20% dos cinco mil pares que produz diariamente em suas duas unidades fabris, que juntas geram cerca de 500 empregos diretos.

De acordo com o gerente de exportações Marlon Martins, a meta da companhia para o próximo ano é aumentar em

10% a receita de exportação. “Estamos investindo principalmente na participação em feiras internacionais. Como os mercados árabes são considerados potenciais para aumentarmos nossas vendas externas, em 2006 vamos participar da feira de moda Motexha, em Dubai”, afirma Martins. Segundo ele, a Pegada trabalha com um distribuidor local na Arábia Saudita e com vendas diretas aos lojistas nos demais países. ‘Hoje o mercado árabe representa apenas 6% das exportações da empresa, mas tem condições de crescer muito nos próximos anos’, aposta o gerente.

BF NEWS

▣ **Bottero** - Em setembro deste ano a Calçados Bottero (Parobé/RS) lançou a linha de calçados femininos Madeira Brasil - cujos produtos se caracterizam pelo alto valor agregado. Os modelos são produzidos em couro e contam com acabamentos especiais. Alguns são dotados de diferentes tipos de textura, como escovado e craquelê. Outro diferencial é o solado feito de madeira. Até agora, foram exportados 20 mil pares da Madeira Brasil - o que corresponde a 8% do total de vendas externas da empresa. Os principais destinos do produto são países da América Latina, Estados Unidos e Oriente Médio. “Agregar valor é a fórmula que encontramos para não cair na guerra de preços, que acaba reduzindo as margens até a exaustão das empresas”, pondera Paulo Victor Kauer, diretor-presidente da Bottero. “O design nacional está conquistando espaços consistentes no mercado mundial - situação que deve evoluir nos próximos anos”. Até o final de 2005, a Bottero pretende ter vendido 100 mil pares da nova coleção.

▣ Via Uno -

Em 28 de outubro último, a Via Uno (Novo Hamburgo/RS) inaugurou mais uma franquia no continente africano. A segunda loja Via Uno da África do Sul foi aberta



na cidade de George, no Shopping Center Garden Route Mall. A empresa tem lojas em países como Cuba, México, Argentina.

▣ **J. Wlad** - Há mais de 20 anos no ramo de calçados e com a experiência de quem começou sua carreira no exterior na tradicional marca francesa Charles Jourdan, o designer e fabricante de sapatos de alto padrão Jorge Guimarães inaugura na quinta sua primeira loja própria, na rua Oscar Freire, em São Paulo. Com uma fábrica que produz 500 pares por dia, no pólo calçadista de Novo Hamburgo (RS), Guimarães já vende sapatos para marcas de luxo como Les Filós, Daslu e Fause Hatén, entre outras. Há cerca de um ano, ele começou a exportar para Europa, Ásia e EUA, já com a marca J. Wlad, que emprestará o nome à loja nos Jardins. J. Wlad é associado ao High Fashion.

ABINOTÍCIAS

Brasil deixa de exportar 18 milhões de pares

As exportações brasileiras de calçados efetuadas de janeiro a outubro deste ano registraram uma queda de dez por cento no volume de pares, isto é, o Brasil deixou de embarcar 18 milhões de pares nestes dez meses. Segundo os dados da Secretaria de Comércio Exterior, neste período foram enviados ao exterior 158,2 milhões de pares contra os 176,1 milhões embarcados no mesmo período de 2004. "É uma situação preocupante, pois as empresas não estão conseguindo negociar com o dólar tão desvalorizado", analisa Heitor Klein, diretor executivo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados). Os Estados Unidos, principal importador do produto brasileiro, registrou uma queda de 22% no volume de pares, deixando de comprar do Brasil o equivalente a 17,8 milhões de pares de calçados. Nos dez meses do ano passado, os americanos haviam importado 81 milhões de pares, enquanto no mesmo período de 2005 o volume não passou de 63 milhões de pares. "É um mercado que visa basicamente o preço e nós hoje não temos como concorrer com a China, hoje o grande fornecedor para os norte-americanos", diz o executivo. A Argentina e México também registraram decréscimos no número de pares que compraram do Brasil. Respectivamente, a redução foi de 11 e 15%.

O faturamento, apesar de ter-se mantido positivo, caiu em relação ao início do ano. Fechou com cinco pontos per-

Exportações Brasileiras de Calçados Por Destino - Jan/Out/2005		
País	US\$	Pares
Estados Unidos	790.498.793	63.167.775
Reino Unido	146.715.018	8.743.070
Argentina	92.007.575	11.328.146
México	47.424.752	9.064.843
Espanha	46.211.014	5.283.595
Canadá	42.536.762	3.604.761
Itália	32.089.867	2.457.596
Chile	30.468.956	2.933.491
Países Baixos	24.694.204	11.411.157
Portugal	18.575.462	2.533.943
Venezuela	17.943.881	3.924.470
Alemanha	17.741.437	1.047.755
Porto Rico	15.674.735	1.583.458
França	15.521.988	1.484.387
Bolívia	15.344.014	3.214.884
Outros (103 Países)	221.408.205	36.439.648
Total	1.574.856.663	158.222.979

tuais a mais em relação a 2004. As exportações de calçados arrecadaram US\$ 1,574 bilhão contra US\$ 1,496 bilhão. Klein lembra que desde o início do ano a entidade vem alertando sobre os prejuízos do setor devido à defasagem cambial.

Isoladamente, outubro foi o pior mês do ano para os exportadores, com o envio de 12,6 milhões de pares. A queda sobre o volume de pares foi de 25% sobre o décimo mês do ano passado, quando foram exportados 16,7 milhões de pares.

O faturamento registrou a segunda queda consecutiva. Houve uma redução de sete por cento sobre outubro de 2004. Naquele mês, as divisas somaram US\$ 150,3 milhões contra US\$ 139,1 milhões em outubro deste ano.

Resultado (US\$ Milhões) Acumulado - Jan/Out/2004 a Jan/Out/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	1.574	1.496	87%	5%
Nov		1.633		
Dez		1.809		

Fonte: SECEX/MDIC

* Representatividade sobre o total do ano anterior

Aumentam importações de calçados

O Brasil importou, de janeiro a outubro deste ano, 13,9 milhões de pares de calçados, o que significou um incremento de 98% sobre o mesmo período do ano passado, quando chegaram ao país 7 milhões de pares. Somente em outubro, chegaram ao Brasil 1,5 milhão de pares de calçados, 67% a mais em comparação com o décimo mês de 2004, quando foram importados 934 mil pares. A China foi o principal fornecedor dos compradores nacionais, respondendo por 69,8% deste volume: 11,6 milhões de pares, sendo que o preço médio pago pelo par de calçados foi de US\$ 5,52. O Vietnã ficou em segundo lugar, com 15%, fornecendo 915 mil pares a um preço médio de US\$ 15,14.

Segundo a Secex/MDIC, o valor pago

Importações Brasileiras de Calçados Por Origem - Jan/Out/2005				
País	US\$	Pares	%	PM
China	64.185.580	11.617.354	69,8	5,52
Vietnã	13.860.172	915.293	15,1	15,14
Indonésia	4.492.667	431.152	4,9	10,42
Itália	2.482.054	52.311	2,7	47,45
Tailândia	1.828.773	138.602	2,0	13,17
Hong Kong	1.380.480	206.311	1,5	6,69
Ilhas Virgens	592.788	37.077	0,6	15,99
Taiwan	417.419	139.196	0,5	3,00
Estados Unidos	383.033	48.397	0,4	7,91
Argentina	343.151	45.199	0,4	7,59
Outros (40 Países)	1.810.605	302.497	4,0	5,98
Total	92.025.840	13.951.134	100	6,60

Fonte: SECEX/MDIC

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

pelas importações foi de US\$ 92 milhões, gerando um aumento de 71% sobre o que foi gasto em dez meses de 2004.

Birigüi forma grupo de logística

Birigüi acaba de formar seu primeiro Grupo de Otimização Logística (GOL) para implantar sistemas automatizados e padronizados para operações de compra e venda de mercadorias e iniciou seus trabalhos no último dia 17 de novembro, na sede do Sinbi. As empresas Cal Mart, Fiveltec, Grupo Vasquez, JR Dublagens, Kiddy, Klin, Lanagê, Pampili e Vitrine fazem parte do grupo.

No encontro foi realizado um curso de

Práticas de e-Commerce e EDI (Electronic Data Interchange), aberto a todas as indústrias de calçados e fornecedores interessadas no assunto. O curso tratou de assuntos como os conceitos de logística, o mercado EDI e mensagens EANCOM (Mercantil, Financeiro, Transportes). Após o curso aconteceu a primeira reunião do GT Birigüi (Grupo de Trabalho de Birigüi), com as nove empresas já participantes para estabelecer o cronograma das ações.