

POLOS CALÇADISTAS BRASILEIROS 2017

SP

SÃO PAULO

FRANCA

BIRIGUI

JAÚ



Em janeiro tem Inspiramais

OS NÚMEROS DO CALÇADO EM SÃO PAULO

São Paulo concentra um significativo número de indústrias ligadas ao setor calçadista brasileiro. Referência na produção para os segmentos masculino e infantil, o Estado vem diversificando a produção e já revela também relevância na fabricação de modelos femininos. Segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), os polos de Birigui, Franca e Jaú respondem por 92% do volume de pares provenientes de São Paulo. A seguir, confira detalhes.

DADOS DA INDÚSTRIA

Empregos (2016):

40.465

Número de empresas (2015):

2.403

Produção (2016):

68,6 milhões

de pares

- 4,4%, em relação a 2015

Exportações em valores (2016):

R\$ 107,7 milhões

- 12,1%, em relação a 2015.

Exportações em quantidade de pares (2016):

9,02 milhões

- 9,9%, em relação a 2015

Principais destinos das exportações: Estados Unidos, Bolívia, Israel, Argentina e Paraguai

O Estado de São Paulo é o terceiro maior exportador de calçados do Brasil em valores e número de pares.

FONTE: ABICALÇADOS

Nos dias 16 e 17 de janeiro de 2018, São Paulo recebe a edição verão 2019 do Inspiramais – Salão de Design e Inovação de Componentes. Em busca de uma identidade genuinamente brasileira, o evento reúne marcas de todas as áreas da indústria da moda, com visitantes e expositores do vestuário, componentes, mobiliário, joias e calçados do Brasil, América Latina e Europa. O Salão será realizado no Centro de Eventos Pro-Magno,

em São Paulo/SP.

Com entrada gratuita para profissionais do setor, o Inspiramais apresentará as principais inspirações e matérias-primas desenvolvidas para a temporada quente do ano seguinte, além das novidades em componentes, tecidos, saltos, enfeites, aviamentos e outros itens que estarão disponíveis para a estação. Para saber mais, acesse www.inspiramais.com.br.

Entidades promovem rodadas de negócios em Jaú e Franca

Webdesign, e-commerce e comunicação digital são o foco das próximas edições das rodadas de negócios do FF Exchange, que serão realizadas nos dias 12 e 14 de setembro, em Jaú e Franca, respectivamente. O evento propõe o networking entre calçadistas locais e empresas especializadas nas plataformas digitais, em uma iniciativa conjunta da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) e Associação Brasileira das In-

dústrias de Máquinas e Equipamentos para Couros, Calçados e Afins (Abrameq).

O FF Exchange é uma ação realizada no âmbito do programa Future Footwear, lançado em agosto do ano passado. Se trata de um guarda-chuva de ações com o intuito de estabelecer uma revolução no setor, por meio do fomento e discussão de novos modelos de negócios, processos produtivos e inovação tecnológica para a confecção de produtos diferenciados. Mais informações pelos e-mails carla@abicalcados.com.br ou janaina@abicalcados.com.br.

Evento com inscrições abertas

A Associação Brasileira de Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal) e o Sindicato das Indústrias de Calçados de Franca (Sindifranca) realizam, no dia 5 de outubro, as Rodadas de Negócios de Franca. A iniciativa reúne empresas de componentes de diversos portes de todo o Brasil, para criar oportunidades de novos contatos e negócios.

Com encontros programados de 10 em 10 minutos cada, os potenciais fornecedores poderão apresentar seus produtos e serviços aos calçadistas de Franca. A ação será no Senai Franca, das 8h às 12h. Para mais informações e inscrições, basta entrar em contato pelo telefone (51) 3584 5200 ou através do e-mail relacionamento@assintecal.org.br.

COMPONENTES

Empregos (2016):

21 mil

Número de empresas (2016):

490

Os polos paulistas respondem por 21,3% do total nacional no segmento.

FONTE: ASSINTECAL

COURO

Número de curtumes (2016):

53

A região sudeste responde por 33,4% da mão de obra dos curtumes brasileiros.

FONTE: CICB

Exclusivo

Jornal do Calçado e da Moda
Fundado em 19/11/1969

Gerente geral: Larissa Schneider (larissa.schneider@gruposinos.com.br)
Editora-chefe: Roberta Pschichholz (roberta.pschichholz@gruposinos.com.br)
Reportagens: Mary Silva (mary.silva@gruposinos.com.br)
Diagramação: Ramona Sander (ramona.sander@gruposinos.com.br)
Fotos: Divulgação e reprodução
Anuncie e assine: (51) 3065-8044

OS POLOS CALÇADISTAS

Participação na produção estadual (2016)

Birigui: 46,1%

Franca: 36,1%

Jaú: 9,8%

FRANCA

Empregos (2016): 17.588

Número de empresas (2015): 1.493

Produção (2016): 24,7 milhões

de pares | Queda de 2,5%, em relação a 2015

Exportações em valores (2016):

US\$ 69,5 milhões

Queda de 11,4%, em relação a 2015

Exportações em quantidade de pares

(2016): 3,25 milhões

Alta de 1,6%, em relação a 2015

Principais destinos das exportações:

Estados Unidos, Bolívia, Arábia Saudita, Chile e Uruguai.

BIRIGUI

Empregos (2016): 13.812

Número de empresas (2015): 357

Produção (2016): 31,6 milhões

de pares | Queda de 2,7%, em relação a 2015

Exportações em valores (2016):

US\$ 13,1 milhões

Alta de 17,8%, em relação a 2015

Exportações em quantidade de pares

(2016): 1,58 milhões

Alta de 49,3%, em relação a 2015

Principais destinos das exportações:

Argentina, Bolívia, Emirados Árabes Unidos, Equador e Paraguai.

JAÚ

Empregos (2016): 4.347

Número de empresas (2015): 217

Produção (2016): 6,7 milhões

de pares | Queda de 9,1%, em relação a 2015

Exportações em valores (2016):

US\$ 0,5 milhão

Alta de 77,2%, em relação a 2015

Exportações em quantidade de pares

(2016): 0,03 milhão

Alta de 154,2%, em relação a 2015

Principais destinos das exportações:

África do Sul, Argentina, Paraguai, Kuwait e República Dominicana.

FONTE: ABICALÇADOS

Sindifranca: fôlego nas exportações

Diversificar os negócios é aposta da entidade para reaquecer o mercado

E
POLOS
CALCADISTAS
BRASILEIROS
2017

03
11/9/2017
SP



DIVULGAÇÃO

Em meio a números não tão animadores no setor, o polo de Franca encerrou o primeiro semestre do ano com alta nas exportações de calçados. De acordo com o presidente do Sindicato da Indústria de Calçados de Franca (Sindifranca), José Carlos Brigagão do Couto, o mercado externo pode ser uma saída para retomar o fôlego da indústria local, embora ainda se tenha um caminho longo a percorrer. “O crescimento é tímido, mas não deixa de ser uma luz no fim do túnel. Ficamos muito felizes com esse resultado em um ano complicado, mas ainda precisamos melhorar muito”, diz.

De janeiro a junho, as fábricas de calçados de Franca embarcaram 1,75 milhão de pares, contra 1,71 milhão no primeiro semestre de 2016. O dado corresponde a um crescimento de 2,12%. Em receita, a alta é de 16,83%, com US\$ 40,88 milhões, ante US\$ 34,9 milhões no mesmo período do ano passado. O preço médio do calçado local também cresceu – de US\$ 20,42 para US\$ 23,36, representando um incremento de 14,4% na comparação com 2016. Já no mercado interno, a realidade é diferente. Confira a avaliação de Brigagão sobre o polo, destacando seus principais desafios, além do foco do trabalho para os próximos meses.

Como você avalia o desempenho do setor no primeiro semestre de 2017? Considerando a sazonalidade de 2016 (outubro a dezembro), houve demissão de 5.424 funcionários, dos quais 4.294 foram recontratados em 2017. Portanto, 1,13 mil deixaram de ser recontratados. Além disso, no primeiro semestre, a indústria não atingiu a produção prevista e não atingirá sua capacidade instalada, que é de 40 milhões de pares ao ano em Franca. De janeiro a junho deste ano, produzimos 14,75 milhões de pares, bem abaixo do que deveri-

amos produzir.

Qual deve ser o foco das empresas do segmento para fechar o ano de 2017 com as contas no azul? Em qualquer situação, as indústrias devem diversificar seu mercado e focar também nas exportações (40% da produção), para manter um equilíbrio. A situação política, com reflexos diretos na economia, não nos dá segurança. Veja que não temos planejamento estratégico do País. Não tem como as empresas fazerem seu planejamento. Neste cenário, é importante que as indústrias estabeleçam seu

ponto de equilíbrio, para se resguardarem em uma eventual retomada da economia.

Qual a expectativa para os próximos meses? Não acredito que no segundo semestre consigamos atingir a capacidade instalada, pois a produção prevista para este ano é de 29,58 milhões. Assim, vamos perder em torno de 10 milhões de pares em 2017. Há, no Brasil, 15 milhões de lares sem renda, que multiplicados por três membros por família chegam a 45 milhões de pessoas. Isto se reflete diretamente no consumo em geral e o cal-

çado não fica de fora.

Você acredita em um reaquecimento da economia a partir do próximo ano? É preciso acelerar as reformas da Previdência e Tributária. O panorama atual é de grande expectativa nas mudanças. As exportações de Franca estão estagnadas em 3 milhões de pares/ano há nove anos. Os políticos têm de entender que o aumento da renda se dá através do trabalho. E o trabalho quem cria são as empresas, então, é preciso valorizá-las. Hoje, está faltando patrão no Brasil.

Cofratec

O Grupo Cofrag, através de sua unidade COFRATEC, oferece materiais para os segmentos ESPORTIVO, FEMININO, INFANTIL, SEGURANÇA e TÉCNICO, tais como:

- Tecidos para cabedais, forros e palmilhas;
- Estamparia digital;
- Espumas especiais em PU;
- Tecidos nanotecnológicos;
- Tecidos funcionais, benéficos a saúde.

(11) 2187 7400

FRANCO DA ROCHA
SÃO PAULO

GRUPO

Cofrag®
INDÚSTRIA TÊXTIL

www.cofrag.com.br

51 3568 2044

f grupocofrag

@grupocofrag

IBTeC aposta no potencial dos polos de São Paulo



Presidente do instituto confirma abertura de unidade no Estado em 2018

O Instituto Brasileiro de Couro, Calçado e Artefatos (IBTeC), com sede em Novo Hamburgo/RS, vai expandir suas operações, com uma nova unidade no Estado de São Paulo. Segundo o presidente-executivo do instituto, Paulo Griebeler, a ideia é entrar em funcionamento a partir do primeiro semestre de 2018. “É uma região estratégica, que representa boa parte das nossas demandas. As empresas têm investido em inovação, pesquisa e tecnologias, pois o cliente

está cada vez mais exigente. É preciso se diferenciar no mercado em todos os sentidos – do produto aos processos – e oferecermos soluções conforme a necessidade de cada companhia”, aponta. De acordo com o gestor, até o final deste ano deve ser definido o local onde será instalado o braço paulista do IBTeC.

A aproximação da estrutura física deve permitir uma atuação ainda mais assertiva junto a empresas como a Klin. Com se-

de em Birigui/SP, a fabricante de calçados infantis conta com a inteligência do instituto para explorar as mais avançadas possibilidades em termos de conforto e saúde dos pés das crianças. “Temos um contrato de três anos, a partir do qual passamos a trabalhar na criação de propostas que contemplem o universo de oportunidades desta parceria”, diz.

Para o gestor de negócios da Klin, Otávio Facholi, a tecnologia tem papel determi-



nante no desenvolvimento de produtos para o seu público-alvo. “É fundamental, pois está na essência da marca oferecer produtos que contribuam para o caminhar saudável. Para isso, a empresa dedica todos os esforços necessários para viabilizar a concretização de seus ideais. Ao estabelecer parcerias voltadas para a tecnologia com empresas como o IBTeC, a Klin fomenta um novo cenário de qualidade, seriedade e adequação na indústria calçadista”, comenta.

SISTEMA DE ABSORÇÃO DE VIBRAÇÕES

Desde o início deste ano, a Klin utiliza o Sistema de Absorção de Vibrações (SAV) na produção de seus modelos. Desenvolvido a partir de pesquisa realizada pelo IBTeC, trata-se de um parâmetro, que quantifica a absorção do impacto ao caminhar. Desta forma, os calçados da marca são criados com base nos níveis de vibrações causados pelas pisadas das crianças e adequados aos resultados aceitáveis para o bom desenvolvimento dos músculos e da estrutura óssea dos pequenos. “Na prática, o SAV está em cada detalhe: na sola, na palmilha, no cabedal e, até mesmo, no fechamento – seja com atacador, velcro, zíper ou algo inovador. Isso porque, somente com os materiais certos, um sapato poderá proporcionar segurança, conforto e proteção a cada pisada. Toda a coleção passa por uma análise criteriosa em parceria com o IBTeC e cada produto recebe orientações técnicas fundamentais para a aplicação do sistema”, complementa Otávio Facholi.

CRESCIMENTO NO PRIMEIRO SEMESTRE

A Klin encerrou o primeiro semestre de 2017 com alta de 37% no volume das exportações. No mercado interno, o aumento foi de 7%, motivado, segundo o gestor de negócios da empresa, por uma estratégia fundamentada em propósito, design e preço ajustado à tecnologia e benefícios entregues. “Ao contribuir com o caminhar saudável das crianças, o valor agregado expressa o movimento da empresa para favorecer as vendas. Os diferenciais dos sapatos da Klin possibilitam grandes oportunidades de negócios aos parceiros da marca”, argumenta. Até o final de 2017, a previsão é de ampliar a receita em 8,5%, com incremento de 3,5% na produção. A empresa fabrica cerca de 28 mil pares por dia e suas numerações vão do recém-nascido ao 36.

FRANCAJEL: OTIMISMO E FOCO NO FUTURO

Há 47 anos no mercado, a Francajell (Franca/SP) tem na evolução constante um de seus principais pilares. Na opinião de Taylor Abdalla Hajel, que responde pelo departamento de exportação da companhia, a crise econômica que se instalou no mercado nos últimos anos ofereceu diversas oportunidades. “Nossa política é visar o crescimento, independente da situação geral. Nossas expectativas são sempre positivas, pois se uma porta se fecha, outra se abre. Trabalhamos duro para nos manter atuais, com modelos que atendam desde o público jovem e descolado até os consumidores mais tradicionais”, relata.

Sem revelar números, o executivo aponta que a forma encontrada pela empresa para superar os desafios do setor foi o comércio internacional. “Com a baixa nas vendas do mercado interno, aproveitamos a cotação do dólar para mirar as exportações. Assim, um cobre o outro e não ficamos dependentes de um único formato de negócio. O setor teve momentos difíceis nos últimos anos, mas para grande parte dos empresários do polo de Franca, o pior já passou”, diz. A Francajell produz 6 mil pares de calçados por dia, com as marcas Francajell (masculinos) e Frattina (femininos).

MARCAS DO FUZULLA DEVEM CRESCER 40% EM 2017

As transformações do varejo são consideradas como ponto positivo pelo grupo Fuzulla (Franca/SP). À frente do marketing da companhia, Junior Serpa aponta que o momento é de preparação para o reaquecimento do mercado calçadista. “Acredito, sim, em uma retomada para o ano que vem. O varejo foi obrigado a rever sua operação e nenhum lojista trabalha mais com estoque. Após esta grande reforma, estamos trabalhando para um novo varejo, que já apresenta sinais de um comportamento diferente”, afirma. A estimativa de crescimento das vendas das marcas Emiliana e Florentina, lançadas em julho, durante a Franca, é de 40% até o final do ano. Há dois anos no mercado, o Fuzulla apresentou as novas etiquetas ao público lojista, com assinatura criativa da designer Francesca Giobbi, que constrói as coleções ao lado de Serpa (ambos na foto).



Período de passos lentos em Birigui

Sinbi prevê crescimento nas vendas somente no final do ano

DIVULGAÇÃO



O segundo semestre do ano é tradicional momento de alavancada nas vendas do mercado calçadista. Em Birigui, conforme o presidente do Sindicato das Indústrias do Calçado e Vestuário de Birigui (Sinbi), Carlos Mestriner, a expectativa é de melhora no desempenho somente a partir do quarto trimestre de 2017.

“O primeiro trimestre foi de euforia, de retomada da economia, e no segundo sentimos que o mercado andou de maneira muito tranquila, não deslançou como esperado. Tivemos um julho e agosto razoáveis, diferentes do que se costuma ter no início do segundo semestre. De setembro em diante, as coisas começam a caminhar melhor”, estima. Para o executivo, inovar é essencial para turbinar os negócios. “As empresas precisam buscar soluções diferentes, trabalhar bem a força de vendas no sentido de obter cobertura em todo o Brasil e retomar as exportações.”

SINBI SHOP NÃO EMPLACOU

Uma das apostas do sindicato para 2017, a plataforma digital de vendas Sinbi Shop não apresentou o resultado esperado nos primeiros meses do ano, conforme Carlos Mestriner. “Infelizmente, o projeto não emplacou no período desejado, devido à necessidade de grande verba de marketing. O Sinbi acredita muito nesta tendência do on-line e vem trabalhando para oferecer oportunidade e capacitação para as empresas neste sentido”, declara. O portal de e-commerce colaborativo é direcionado a lojistas e a ideia é promover também o networking entre fabricantes e varejistas, ampliando as oportunidades de negócios.

DIVULGAÇÃO



Sandália
Tamanho: 17
Pé: Esquerdo



Mocassin
Tamanho: 23
Pé: Esquerdo



Mocassin
Tamanho: 23
Pé: Direito



Mocassin
Tamanho: 23
Pé: Esquerdo



Tênis
Tamanho: 12
Pé: Direito



Tênis
Tamanho: 12
Pé: Esquerdo



Tênis
Tamanho: 13
Pé: Esquerdo



Sandália
Tamanho: 17
Pé: Esquerdo



Mocassin
Tamanho: 23
Pé: Esquerdo



Mocassin
Tamanho: 22
Pé: Direito



Mocassin
Tamanho: 23
Pé: Esquerdo



Tênis
Tamanho: 30
Pé: Esquerdo

PROJETO ÍMPAR TEM MAIS DE MIL PEÇAS DISPONÍVEIS

Um dos grandes destaques entre as iniciativas do Sinbi, o Projeto Ímpar – um Passo para o Futuro completou um ano em 31 de agosto, tendo atendido mais de 200 pessoas em todo o Brasil. Por meio de um site, a proposta conta com calçados destinados a unipés (pessoas que têm apenas um dos pés). No total, cerca de 400 pés já foram distribuídos gratuitamente pela plataforma, que tem peças organizadas por categorias – bebê, infantil e adulto. Atualmente, mais de 1,5 mil unidades estão disponíveis para pedidos.

“Estamos muito satisfeitos com o progresso do Projeto Ímpar, porque superamos várias metas em pouco tempo. Conquistamos patrocínio para despesas de envio, embarcando até mais de um pé de calçado para a mesma pessoa. Lembramos ainda a grande repercussão nas mídias, que levou o projeto para os quatro cantos do País. São marcas que não imaginávamos atingir antes de um ano de projeto”, aponta o diretor executivo do Sinbi, Antenor Marques. Para saber mais sobre o projeto, adquirir ou doar pés de calçados, basta acessar www.projetoimpar.com.

ITM 40 ANOS

Ao longo dessas quatro décadas, **resistência e durabilidade** tornaram-se atributos presentes em cada produto desenvolvido por nós. E mais: tornaram-se **características da própria ITM**.

Como empresa nacional comprometida com o **desenvolvimento tecnológico** e a **sustentabilidade**, mas, sobretudo, como lugar que reúne **profissionais inovadores**, demos um outro sentido para resistir e perdurar: **prosperar**.

Este é o convite que fazemos a cada parceiro responsável pela nossa presença no mercado: **juntos alcançamos a prosperidade**.

Contamos com você, **muito obrigado**.

www.itmtextil.com.br
@itmtextil

Para todos os públicos

Além da reconhecida qualidade na fabricação de calçados, São Paulo é destaque pelos diferenciais de design dos produtos. Com tradição na produção de masculinos e infantis, as empresas paulistas vêm expandindo os horizontes, oferecendo cada vez mais opções também para as mulheres que não abrem mão de calçar tendências. Para o verão 2018, conforto é palavra de ordem para todos os públicos e grande aposta entre as marcas. Confira, a seguir, alguns dos principais lançamentos!



Anatomic &Co



Naturali



Emiliana



Santa Lolla

FUNCIONALIDADE PARA ELES

Modelos confortáveis e fáceis de calçar, como os tênis, garantem praticidade no dia a dia. Nos tons, há opções para todos os estilos – dos neutros aos vibrantes. Shapes despojados são highlights.



Walk Way



Sapatoterapia



Francajel



Florentina



Kidy



Klin



Pampili

ESTABILIDADE É TUDO

Salto blocados, plataformas e os indispensáveis tênis conquistam a preferência das mulheres. A pedida é liberdade para se movimentar! Brilhos, bordados e tons vibrantes complementam o visual.

FASHIONISMO PARA OS PEQUENOS

A temporada quente traz propostas iluminadas e cheias de cor, para meninas e meninos. Metalizados, glitter, estampas e os aclamados LEDs não podem faltar no mix!

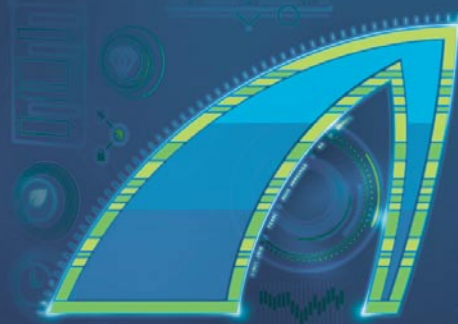
SALÃO DE LOGÍSTICA

DESMISTIFICANDO A INTEGRAÇÃO LOGÍSTICA PARA ACELERAR A CADEIA PRODUTIVA

JUNTO A FÁBRICA CONCEITO E O PROJETO SOLA

SOLA **Fimec**

WWW.SOLA.ORG.BR | WWW.FIMEC.COM.BR



Fimec 2018

A ÚNICA QUE TEM TUDO

06 A 08 MARÇO · 13H ÀS 20H

FENAC · NOVO HAMBURGO

Espaço de logística na Fimec 2018 com expositores que atendam o setor coureiro-calçadista que tragam soluções de rastreabilidade e logística integrada.

SEGMENTOS EM EXPOSIÇÃO

SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA

EQUIPAMENTOS DE AUTOMAÇÃO

EQUIPAMENTOS DE MOVIMENTAÇÃO

TRANSPORTADORAS

E-COMMERCE

RESERVE SEU ESPAÇO

Fenac: 51 3584.7200 | comercial@fenac.com.br

Rufatto: 51 3067.5750 | comercial@rufatto.com.br

Franca Feiras em clima de comemoração

Manter a tradição sem deixar de se renovar conforme a necessidade dos diversos mercados que atende é um dos pontos fortes da Franca Feiras, que chega aos 50 anos em 2018, a todo o vapor. Sob a liderança dinâmica de Abdala Jamil Abdala, o grupo hoje comanda eventos em 15 segmentos da economia, promovendo marcas, negócios, processos e produtos. “A Franca Feiras está entre as maiores e mais tradicionais promotoras de eventos de negócios do mundo. Graças a uma equipe altamente qualificada e uma estrutura ágil e enxuta, conseguimos atualizar nossas feiras e atender às demandas do mercado a cada ano, a cada edição”, aponta ele.

Referência na cena calçadista, a mostra carro-chefe da empresa é um dos grandes lançadores de tendências da moda brasileira. Para sua próxima edição, em julho do ano que vem, em São Paulo/SP, Abdala promete ainda mais conteúdo aliado à esfera comercial. “É um orgulho ver a Franca, a feira que deu origem à empresa, chegar à 50ª edição mantendo-se relevante para a cadeia coureiro-calçadista. As mudanças que implementamos nos últimos anos são exemplo claro do trabalho que realizamos em todos os eventos: sempre inovando, atentos às novas demandas de mercado. Estamos trabalhando com afinco para que a 50ª edição seja um marco para o segmento como um todo”, declara.

EVENTOS REALIZADOS PELA PROMOTORA ANUALMENTE

The Candy Show | Salão e Oficinas de Doces, Confeitos e Snacks

Bio Brazil Fair e Biofach America Latina | Feira Internacional de Produtos Orgânicos e Agroecologia

Naturaltech | Feira de Alimentação Saudável, Suplementos, Produtos Naturais e Saúde

Franca | Feira Internacional da Moda em Calçados e Acessórios

Escolar Office Brazil | Feira Internacional de Produtos para Papelarias, Escolas e Escritórios

Expolazer | Feira Internacional de Piscinas, Spas, Decoração e Wellness

Expo Paisagismo Brasil | Feira de Paisagismo, Arquitetura Sustentável e Outdoor Living

Asian & Sea Food Show | Feira de Pescados e Gastronomia Asiática

Expomusic | Feira Internacional da Música, Áudio, Iluminação e Acessórios

BIENNAIS (realizados em anos pares)

Expobor | Feira Internacional de Tecnologia, Máquinas e Artefatos de Borracha

Pneu Show | Feira Internacional da Indústria de Pneus

Grupo Couromoda: conteúdo é a chave

Com foco no setor calçadista, o Grupo Couromoda incluiu um novo evento em seu portfólio, com todos os olhares voltados à geração de conteúdo relevante e novos negócios. De 9 a 11 de novembro deste ano, o Couromoda Connections&Collections estreia, em São Paulo/SP, uma intensa programação de palestras, além de mostra de produtos. Para o diretor geral da empresa, Jeferson Santos, a troca de informações é essencial para o alinhamento de estratégias entre indústria e varejo. “Estes novos eventos vão oferecer ao trade de calçados e moda mais oportunidades de negócios e acesso a informações importantes sobre os novos rumos da indústria e do varejo. É muito reconfortante saber que estamos no caminho certo, alinhados com os novos tempos da economia moderna e proporcionando novas oportunidades de negócios e de acesso a informações”, comemora.

Serão três ações simultâneas, durante a programação: o ciclo de palestras do Congresso Couromoda Digital; o European Shoe Case, uma apresentação do que faz sucesso na moda europeia, em parceria com a Arsurto e a Fotoshoe; e o Pré-Coleções Couromoda 2018, área de exposição com preview do inverno 2018 de marcas nacionais que também serão expostas na Couromoda 2018, que acontece em janeiro. As palestras são destinadas aos empreendedores do setor e custam R\$200,00 por dia, para o Congresso Digital, e R\$150,00 para o European Shoe Case. Para mais informações e inscrições, basta acessar <http://couromodadigital.com.br/>.

DIVULGAÇÃO



Cofrag se destaca nas linhas esportivas

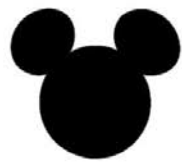
As linhas esportivas estão entre as apostas do Grupo Cofrag, que vem se destacando no segmento por meio de sua unidade Cofratec (Franco da Rocha/SP). A marca oferece tecidos para cabedais, forros, palmilhas, estamparia digital e espumas especiais em poliuretano, com foco sempre direcionado à sustentabilidade. Entre os principais produtos estão os tecidos com fios especiais e nanotecnologia, como PET, poliamida biodegradável e lycra impermeável, além dos tecidos funcionais, a exemplo do Energy, que ativa a circulação sanguínea. A equipe de pesquisa e desenvolvimento da empresa trabalha continuamente à procura de novas fibras e aplicações para os tecidos, focando na funcionalidade e bem-estar dos seus consumidores.

ITM consolida presença na cena fashion

A ITM Têxtil (Farroupilha/RS) reforçou sua parceria com o estilista João Pimenta e mostrou na passarela da São Paulo Fashion Week N44 as possibilidades oferecidas pelos tecidos Martine e Costa. São materiais que se diferenciam pela tecnologia no visual e no apelo de conforto, além de seus acabamentos especiais. Para os próximos meses, a marca prepara o lançamento de uma coleção-cápsula de tecidos especiais para o vestuário, desenvolvida em colaboração com o designer de moda. No Estado de São Paulo, os principais negócios da ITM incluem o fornecimento de matérias-primas para calçados e roupas de segurança, bem como marcas esportivas e masculinas. Um dos carros-chefes do portfólio é a linha Expand – tecidos com aparência de neoprene, com melhor toque e custo-benefício.

DIVULGAÇÃO





©Disney

Disney x AREZZO