

Notícias

235
setembro 2016

Jornal da Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e Seus Sucedâneos



2
INDÚSTRIA
Primeiro-Ministro
elogia calçado português

5
TRABALHO
Indústria de calçado
cria 9.200 empregos

11
MODA
Miguel Vieira
em destaque em NY

20
ENTREVISTA
Presidente do INESC TEC
na primeira pessoa

2

Primeiro-Ministro elogia calçado português

“Temos muito orgulho na nossa seleção, mas esta seleção de empresários do calçado também merece o nosso orgulho”



Foi a primeira vez que um Primeiro-Ministro visitou a maior feira de calçado do mundo. António Costa marcou presença na theMicom, em Milão, que este ano recebeu uma comitiva de 98 empresas nacionais, a maior presença de sempre num evento no exterior.

Nos corredores da feira, o Primeiro-Ministro pode conhecer em primeira mão as novidades das empresas nacionais para

o verão do próximo ano. Do calçado que cheira a limão (Lemon Jelly), à estilista estreada na feira (Fátima Lopes), António Costa visitou mais de duas dezenas de empresas. O líder governamental salientou que o setor do calçado deve ser um exemplo para outros setores. “Aquilo que pudemos ver aqui hoje, nos vários segmentos de calçado, é um motivo de orgulho para todos os portugueses e deve ser um exemplo para todos os industriais”.

MAIOR PARTICIPAÇÃO DE SEMPRE NA THEMICAM

A última edição da theMicam, em Milão registou a maior presença nacional de sempre. No total, mais de

98 empresas participaram naquela que é considerada a maior feira de calçado do mundo.

Portugal foi a segunda maior delegação presente na feira, num espaço total de 3100 metros quadra-

dos. Para a exibição foram transportadas 16 mil amostras em 28 camiões TIR desde Portugal.



Ao Primeiro-Ministro juntou-se Manuel Caldeira Cabral, ministro da Economia, e o secretário de Estado da Internacionalização, Jorge Oliveira. A estratégia de crescimento do setor nos mercados externos foi várias vezes elogiada pelos líderes governamentais. “O trabalho que foi feito pela APICCAPS nos últimos anos é o trabalho que tem que ser feito em cada um dos setores industriais para que nos modernizemos com base na inovação, com base na qualidade e

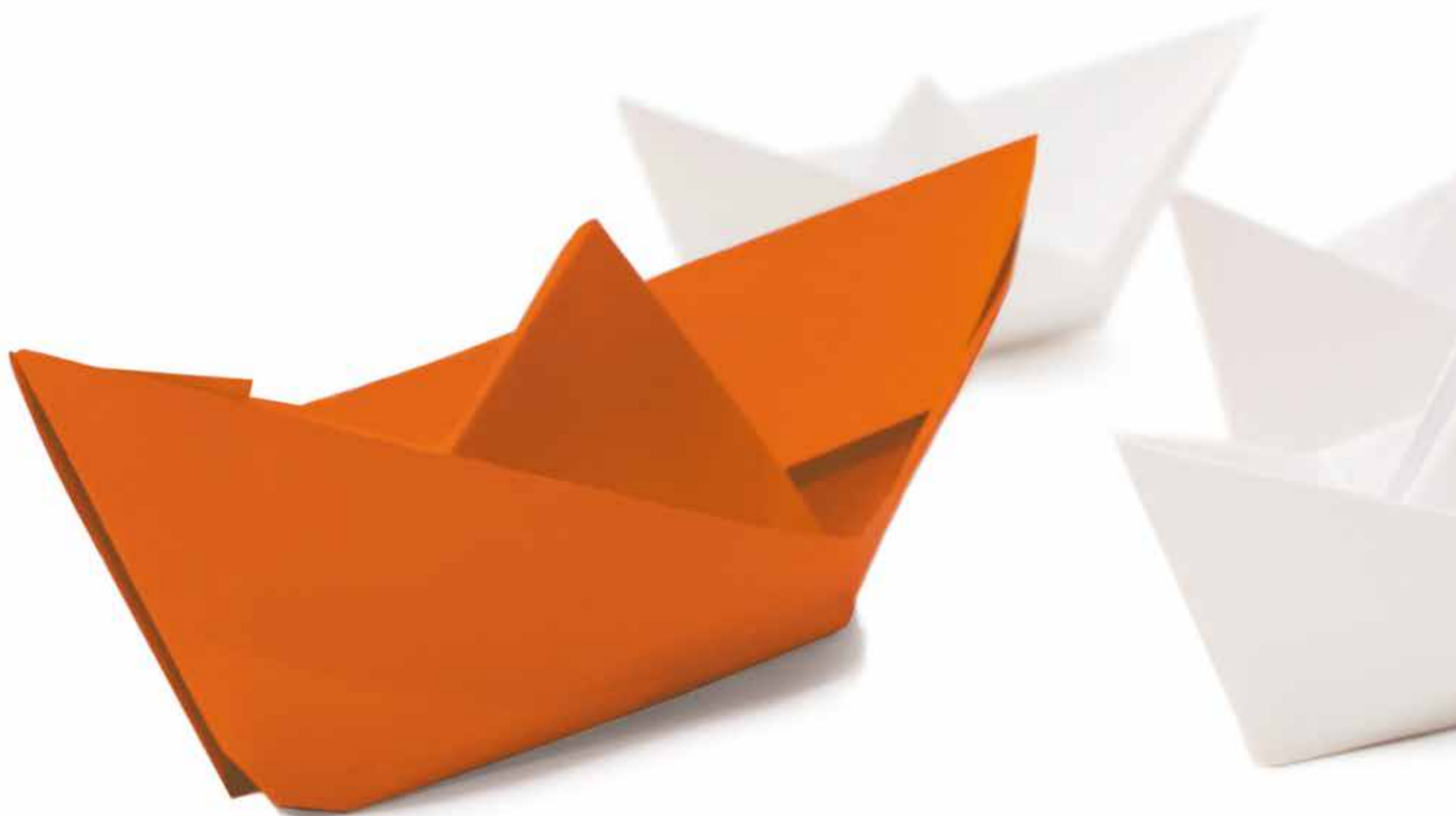
no aumento do valor acrescentado do produto; para que possamos ser competitivos. Só com uma boa estratégia de internacionalização é que passamos de uma indústria que muitos anunciavam que ‘estaria morta’ há 30 anos atrás, para estar hoje no top da indústria europeia e mundial dos sapatos. A minha presença aqui representa isto: se é um momento em que podemos exportar, aquilo que o Governo tem de fazer é estar ao lado dos que exportam e dos que lutam por criar emprego”.

Questionado sobre o crescimento económico nacional, o líder de governo garantiu que “seria um sonho” se a economia nacional crescesse da mesma forma como Luís Onofre promete fazer ‘crescer os homens’. O criador lançou no certame uma nova linha masculina que aumenta a altura dos clientes em quatro centímetros. “Para que o crescimento económico exista é necessário ter uma visão de longo prazo. E é necessário fazer um percurso como os industriais de calçado

fizeram: perante a crise, perante a globalização, perante o fim do modelo de negócio que existia; o que fizeram foi reinventar-se. Souberam perceber que não seriam mais competitivos pelo preço, mas sim pela qualidade. Foi necessário inovar, melhorar a qualificação dos funcionários. E o setor conseguiu”.

A comitiva portuguesa na theMicam responde por 8.000 mil postos de trabalho e 550 milhões de euros em exportações.

IMPORTAMO-NOS COM QUEM EXPORTA



Num mercado cada vez mais global, as melhores oportunidades de negócio estão muitas vezes além-fronteiras. É por isso que a COSEC está sempre onde estiver o seu negócio.

Presente em 5 continentes e em 52 países através da rede internacional Euler Hermes, a COSEC disponibiliza um vasto leque de soluções de Seguro de Créditos para apoiar a atividade comercial e a internacionalização das empresas portuguesas. Se quer chegar mais longe de forma mais segura, escolha o líder de mercado. **Só tem a ganhar.**

AO SEU
LADO
**EM TODO
O LADO**

Contacte-nos: 217 913 700 | E-mail: cosec@cosec.pt | [www cosec pt](http://www.cosec.pt)

COSEC – Companhia de Seguro de Créditos, S.A., sociedade anónima de seguros, com sede em Avenida da República, 58 – 1069-057 LISBOA, autorizada pelo Instituto de Seguros de Portugal a exercer atividade nos Ramos Não Vida - Crédito e Caução. Matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa sob número único da matrícula e de identificação fiscal n.º 500726000, com o capital social de € 7.500.000,00.



GUAVA MUDA-SE PARA O PORTO

“O Porto tem boa energia!”, em novembro, a GUAVA mudou-se de malas e bagagens para o Porto. A abertura de um novo

showroom da marca na cidade Invicta está assinalado no calendário para meados do mês. O novo espaço vai estar de portas abertas

na Batalha, no centro do Porto. A Guava é uma jovem marca de calçado, da responsabilidade da designer Inês Caleiro.

emprego

Indústria de calçado criou mais de 9.200 postos de trabalho



Depois do crescimento das exportações, o emprego. As empresas de calçado em Portugal dão já emprego a mais de 43 mil pessoas. Desde 2010 foram criados, na indústria, mais de 9.200 postos de trabalho. Os dados são do Ministério do Trabalho, divulgados pelo Dinheiro Vivo, e mostram que, nesse ano, o setor contava com 34.602 trabalhadores por conta de outrem, número que subiu para 42.249 em 2014.

Estimativas da APICCAPS para

2015 apontam para um total 43.840 trabalhadores na indústria de calçado e componentes para calçado. Feitas as contas, desde 2010 foram criados 9.238 postos de trabalho diretos.

Para Fortunato Frederico, esta é a “sequência lógica do bom desempenho recente da indústria de calçado, que cresceu mais de 60% nos mercados externos nos últimos anos”. Acresce que “o nosso modelo de negócio assenta numa produção de qualidade

e de proximidade, pelo que o crescimento do setor passaria sempre pela criação de postos de trabalho”. “Nos próximos meses, outras largas centenas de trabalhadores integrarão a fileira de calçado”, adiantou.

Igualmente importante é o facto de muitos desses postos de trabalho estarem a ser construídos nem regiões do interior do país. “Nos últimos anos contribuimos para um maior equilíbrio regional, através da criação de uni-

dades fabris em várias zonas do interior como Castelo de Paiva, Celorico de Basto ou Paredes de Coura”, realçou o Presidente da APICCAPS. Outro dado relevante prende-se com a contratação de um número crescente de profissionais qualificados. “Cerca de 10% do total dos profissionais da indústria são licenciados ou quadros técnicos superiores. É uma mudança de paradigma importante para um setor que quer ser uma grande referência internacional”, defendeu.




quality impact
arquitectura e soluções de espaços
Rua do Cruzeiro, 170 R/C | 4620-404 Nespereira - Lousada
T. 255 815 384/385 | F. 255 815 386 | E. geral@qualityimpact.pt

O COURO DA TURQUIA NOVAMENTE EM PORTUGAL

A TDSD (Turkish Leather Industrialists Association) está a promover o evento “O Couro da Turquia”. No total, 11 empresas turcas de curtumes expõem du-

rante três dias, em Portugal, as melhores peles do país. O evento terá lugar em duas cidades diferentes, de forma a estar mais próximo

da realidade industrial. Dia 27 de setembro em S. João da Madeira na Oliva Creative Factory e dia 28 e 29 de setembro no Mercado Municipal de Felgueiras.

mercados

Aposta no Japão como “rampa de lançamento” para mercados asiáticos



Está a 10.000 km de Portugal, mas nem por isso é um problema. O Japão está, definitivamente, de regresso ao horizonte das empresas portuguesas. A aposta em novos mercados, em especial fora do espectro europeu, é uma das grandes prioridades da indústria portuguesa de calçado para os próximos anos. Em resultado dessa estratégia, em novembro próximo, o calçado português inicia uma nova investida ao mercado nipónico, com a integração de 13 empresas na “Fashion

World Tokyo”.

Trata-se da maior feira de moda do Japão que se realiza duas vezes por ano e acolhe sensivelmente 850 expositores de todo o mundo – entre vestuário, calçado e acessórios de moda - e mais de 28.000 visitantes profissionais.

“Temos de encontrar mercados alternativos ao europeu”, considerou Pedro Lopes. O novo responsável comercial da C.O. M. - Creative Of Minds assegura que o Japão se “afigura como

uma excedente oportunidade. Já iniciamos o relacionamento comercial com o mercado, mas entendemos que poderá ser aprofundado nos próximos anos”. Já Pedro Ramos, da Ambitious, assume que “se trata já de um mercado importante em termos de private label, mas que estão reunidas as condições para aprofundar a presença no mercado e fazer a ponte com os outros mercados asiáticos”.

Para as 13 empresas presentes na “Fashion World Tokyo”, o mer-

cado japonês poderá ser uma espécie de rampa de lançamento para vários outros emergentes mercados asiáticos.

Exportações para o Japão “em alta”

Nos últimos cinco anos as exportações portuguesas de calçado para o Japão aumentaram mais de 70%, passando de 7,5 para 13 milhões de euros no final do último ano. Números que atentam o potencial do mercado, mas que poderão, agora,

ser reforçados.

De acordo com o World Footwear Yearbook, o Japão, com 127 milhões de habitantes é um dos mercados mais promissores no plano internacional. Em termos de consumo, é mesmo o 5.º principal à escala mundial, com um consumo aparente de 607 milhões de pares por ano. Anualmente, o Japão importa mais de 590 milhões de pares de calçado, em especial da China (395 milhões em 2014), Vietname (62 milhões) e Itália (27 milhões).

A próxima jogada de mestre é SUA!

É tudo uma questão de **RESULTADOS!**

A DECPRIME- Consultoria e Processo Lda., é uma empresa especializada no desenvolvimento de soluções de Software e reengenharia dos processos de negócio para qualquer Organização.

Tem como missão o desenvolvimento, a partir de plataformas open-source, de soluções que contribuam para o aumento da eficácia, eficiência e economia das Organizações ou Empresas Cliente, contribuindo para que estas se convertam em Organizações ou Empresas de Alta Performance, através da reengenharia e otimização dos processos de negócio via DECPRIME.

A DECPRIME- Consultoria e Processo Lda., fornece um conjunto completo de serviços de Business Process Management e de Business Intelligence, que lhe permitem realizar a otimização e reengenharia dos processos dos seus Clientes, através de uma metodologia própria – SIMPLES – Sistema Integrado e Metodologia de Processos Lógicos, Eficientes, Eficazes, Económicos e Sustentáveis.



decprime - consultoria e processo

grupo DECSIS

Web: www.decprime.com

DECPRIME - Consultoria e Processos. | Grupo DECSIS

Rua Alfredo da Silva, Lote 16 e 17 - Alfragide, 2614-509 Amadora - Portugal

Tel.: 21 255 55 00 | Fax: 21 255 55 09

Rua das Artes Gráficas, 162 - 4100-091 Porto - Portugal | Tel.: 22 607 68 50 | Fax: 22 607 68 59

E-mail: geral@decprime.com



PORTUGAL FASHION CONTINUA PÉRIPLO INTERNACIONAL

Depois de Nova Iorque, o Portugal Fashion continuará o périplo pelas principais cidades de moda a nível inter-

nacional. A primeira paragem é Londres, com o desfile de Alexandra Moura na London

Fashion Week, onde a criadora dará a conhecer, em primeira mão, as propostas para a estação quente de 2017.

nacional

Pelcor abre flagship store

A cortiça é o elemento central da marca. Depois o design inovador e a preocupação constante com o ambiente fazem o ADN da Pelcor. A marca nacional acaba de inaugurar uma flagship store no Príncipe Real, em Lisboa, e prepara-se para uma nova fase de expansão.

No novo espaço, com 120 metros quadrados, sobressai a textura da parede de cortiça, a área de café e a possibili-

dade de levar animais à loja. O espaço pretende aliar a inovação e a sustentabilidade através de uma dinâmica comum. Tudo pensado ao pormenor para que a nova loja seja o mais eco-friendly possível. Uma preocupação nova da marca que, aproveitando a inauguração da loja, anunciou um novo rumo no pensamento da Pelcor. Estão, assim, previstos lançamentos especiais, de diferentes categorias de produtos “amigos

do ambiente”.

Segundo a Pelcor “pretendemos criar uma experiência de compra personalizada em torno do respeito pelo meio-ambiente. Este espaço vai muito além de um tradicional espaço de vendas, apresentando diferentes áreas de interação com o público, evocando a um estilo de vida contemporâneo, atento às tendências da moda e sempre preocupado com o ambiente”.



The best components you will never see.



www.lusocal.com



7 ANOS DE EXCELÊNCIA
2009 - 2015

A Parceria Ideal Para o Seu Negócio

A **Expandindústria** foi constituída em 1983, tendo como missão melhorar o desempenho dos seus clientes, oferecendo-lhes um conjunto de serviços de consultoria, formação e soluções informáticas ajustados às suas necessidades.

SIGA - Sistema Integrado de Gestão e Administração ®

Desenvolvido desde a génese da empresa, o ERP SIGA é constituído, nomeadamente, pelos módulos de: Gestão Financeira, Gestão de Pessoas, Gestão Comercial, Gestão da Qualidade e Gestão de Produção.

O módulo **GEPE - Gestão da Produção** está integrado no SIGA e contempla a gestão de amostras e encomendas, planeamento e controlo de produção, respectivos custos e margens, permitindo-lhe:

- O tratamento em simultâneo das encomendas, produção e custos.
- A gestão da produção por encomenda ou para lote, com opção de código de barras.
- A emissão automática das ordens de fabrico, requisições de materiais, gamas operatórias e instruções de fabrico.
- A imputação automática dos consumos à contabilidade analítica e à gestão de materiais.
- A análise das cargas de secção, das necessidades de materiais, do equilíbrio de linha, simulação de preços e análise de margens.



O SABER AO SERVIÇO DA INICIATIVA

EBS - Executive Balanced Scorecard ®

Conjunto de aplicações cujo objectivo principal é apoiar a gestão estratégica da sua organização, através da exploração de indicadores estratégicos totalmente alinhados com a Missão e Visão.

ESBI - Expandindústria Standard Business Intelligence ®

O processo de recolha, organização, análise e monitorização de informações oferecem-lhe suporte à tomada de decisão em tempo real, permitindo-lhe ainda a exploração combinada de diversos dados.

GIIM - Gestão Integrada de Informação em Multimédia ®

O sistema de Gestão Documental permite-lhe a organização e arquivo electrónico de todos os tipos de documentos produzidos ou recebidos por via electrónica e a respectiva distribuição aos destinatários, com total desmaterialização, assumindo assim a constituição de um sistema "Data Ware House".

Outras Soluções de Negócio:

- Gestão de Associações
- Gestão de Transitários
- Gestão de Escolas
- Gestão de Transportes
- Gestão da Administração Local
- Gestão de Agregados

Solicite a visita de um consultor especializado e conheça as nossas soluções:

Tel: 228347750 / Fax: 228317846 Morada: Avenida de França, 893-895, 4250-214 PORTO

Website: www.expandindustria.pt E-mail: geral@mail.expandindustria.pt



KATTY XIOMARA APRESENTA NA SEMANA DE MODA DE NOVA IORQUE

Foi há 15 anos que Katty Xiomara se estreou em Nova Iorque. Década e meia depois, a criadora juntou-se à comitiva nacional do Portugal Fashion

e apresentou a coleção primavera-verão na semana da moda nova-iorquina. De “mergulho” no mar, a estilista apresentou a cole-

ção “Correntes de Agulhas”. No espaço Pier 59, a criadora mostrou ao mundo uma linha de peças inspiradas nos descobrimentos nacionais.

Predominam os azuis em gardines leves, os tons salmão que remetem para os recifes e corais e os tecidos leves e frescos.

moda

Miguel Vieira em destaque em Nova Iorque

Atravessou pela primeira vez o Atlântico com destino à Semana da Moda. Na bagagem uma “África” muito própria. Miguel Vieira apresentou, no início de setembro, a coleção primavera-verão 2017 naquela que é considerada a semana de moda mais importante do mundo.

O criador marcou a estreia pessoal com um desfile de roupa feminina e o regresso do Portugal Fashion ao certame 15 anos depois da estreia. A Sala C do Pier 59 Studios foi o local escolhido para apresentar “África Minha”, uma coleção inspirada na beleza da selva africana. Pretos e brancos misturados em dourado ditam as tendências do criador de S. João da Madeira.

O desfile é mais um passo de Miguel Vieira na conquista do mercado americano, onde já vende a linha de criança desde 2011. Miguel Vieira segue agora de “bagagens” para Milão, onde apresentará a coleção masculina na Semana da Moda de Milão.

O Portugal Fashion prossegue, agora, o roteiro internacional por Milão, Paris e Londres.



Ficha Técnica

Propriedade
APICCAPS - Associação dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e Seus Sucedâneos

Rua Alves Redol, 372 | 4050-042 Porto
Tel: 225 074 150 | Fax: 225 074 179
apiccaps@mail.apiccaps.pt
www.apiccaps.pt

Diretor
Fortunato Frederico - Presidente da APICCAPS

Edição
Gabinete de Imprensa da APICCAPS
paulogoncalves@mail.apiccaps.pt

Fotografia capa
Frederico Martins

Conceção Gráfica e Execução
salto alto e laborpress

Distribuição
Gratuita aos Associados

Tiragem
2.000 exemplares

N.º DL:
366612/13

12

Ásia também já domina a nível do consumo

A Ásia continua a reforçar a sua liderança no que se refere ao consumo mundial de calçado, com uma quota que ascende, agora, a 53% do total. Esta é uma das grandes conclusões do mais recente World Footwear Yearbook, apresentado na GDS, na Alemanha, no final de julho.

PRODUÇÃO MUNDIAL DE CALÇADO RECUOU EM 2015 (MENOS 0,4%)

O mais poderoso barómetro da indústria de calçado a nível mundial, da responsabilidade da APICCAPS, e que é distribuído em todo o mundo, concluiu, entre vários outros temas relevantes, que a produção mundial de calçado recuou em 2015 (menos 0,4%) para 23 mil milhões de pares de calçado. Desses, 87% foram produzidos no continente asiático.

87% DA PRODUÇÃO MUNDIAL ASSEGURADA PELO CONTINENTE ASIÁTICO

Ao nível do consumo, a China perfila-se como o maior mercado, comprando quase um em

cada cinco pares de sapatos vendidos à escala internacional (em 2015, o consumo deste país ascendeu a 3.800 milhões de pares). Neste «top10» mundial, a China é acompanhada por outros três países asiáticos, respetivamente: Índia (que surge no 3.º posto com um consumo de 2.196 milhões de pares, isto é, uma quota de 10,6% do total); Indonésia (4.º lugar, 826 milhões de pares e quota de 4,0%) e Japão (6.º posto, 660 milhões de pares e quota de 3,2%).

ÁSIA DOMINA NAS EXPORTAÇÕES EM QUANTIDADE

Europa e América do Norte (ambas com quotas de 16%) mantêm o consumo de calçado a um nível elevado, sendo superior ao que a população poderia sugerir. O oposto ocorre com África, com uma quota atual de apenas 7%.

(QUOTA DE 85%), MAS EM VALOR ASSEGURA APENAS 64% DO TOTAL

No «top10» mundial, surgem quatro países do «velho continente»: Reino Unido (7.º posto, 560 milhões de pares, corres-

pondentes a uma quota global de 2,7%), Alemanha (8.º, 445 milhões de pares, correspondentes a uma quota global de 2,2%), França (9.º, 422 milhões de pares, correspondentes a uma quota global de 2,0%) e Rússia (10.º posto, 390 milhões, correspondente a 1,9%).

ENTRE OS PRINCIPAIS PRODUTORES À ESCALA MUNDIAL, PORTUGAL APRESENTA MESMO O 2º MAIOR PREÇO MÉDIO DE EXPORTAÇÃO, APENAS SENDO SUPERADO PELA ITÁLIA

O continente americano é representado por apenas dois países. Com efeito, os EUA perfilam-se no 2.º posto, com um consumo de 2.442 milhões de pares e uma quota global de 11,8%) e o Brasil em 5.º, com um consumo aparente de 786 milhões de pares e uma quota de 3,8%. A título de curiosidade, o consumo per capita nos EUA é um dos mais elevados do mundo. Cada norte-americano consome, em média, 7,5 pares de calçado por ano.



MODALISBOA “UNE” DESIGNERS EM LISBOA

Together dá o mote para mais uma edição da ModaLisboa. De 6 a 9 de outubro, o Pátio da Galé recebe os passos

confiantes da moda nacional em mais de duas dezenas de desfiles. No primeiro dia, destaque

para a iniciativa “Fast Talks”, nos Paços do Concelho, onde serão discutidas problemáticas ligadas ao setor da moda.

World footwear



O BANCO LÍDER DAS PME.

**Nº1 em adesões a PME Líder
pelo 8º ano consecutivo**
2.013 PME Líder 2015
aderiram via BPI

**Nº1 em adesões a PME Excelência
pelo 7º ano consecutivo**
596 PME Excelência 2015
aderiram via BPI

Conheça as condições especiais do BPI para PME Líder
em qualquer Balcão ou Centro de Empresas BPI
ou em bancobpi.pt/empresas

Dados IAPMEI e Turismo de Portugal
a 1 de Fevereiro de 2016



GALERIES LAFAYETTE SENTEM IMPACTO DOS ATENTADOS

As famosas Galeries Lafayette registaram, no primeiro semestre de 2016, um volume de negócios de

1.600 milhões de euros contra 1.700 milhões no mesmo período do ano passado.

Para o diretor-geral do grupo Nicolas Houzé “é evidentemente uma consequência dos atentados

e da queda de turistas em Paris.” No total, as visitas de clientes internacionais caíram 15%.

internacional

Adidas aposta na customização e leva produção para os EUA

A adidas está a apostar na produção nos EUA. A gigante alemã anunciou que planeia abrir uma nova “Speedfactory” em Atlanta, nos EUA, até ao final de 2017. O objetivo é levar os produtos o mais rapidamente para os consumidores e a Adidas afirma que a fábrica vai permitir oportunidades de customização «sem precedentes». O porta-voz da empresa

prefere não desvendar, ainda, muitos pormenores, mas foi adiantando que a adidas poderá, “criar uns ténis completamente adaptados à forma/tamanho do pé do consumidor com a estética que ele pretende”.

A adidas lançou a primeira “Speedfactory”, altamente automatizada, na Alemanha no ano passado. A multinacional acredita que ao des-

centralizar a produção, através da criação de fábricas perto dos seus principais mercados, vai permitir reagir mais rapidamente à procura. “Equipada com tecnologia de vanguarda, a fábrica nos EUA permite à adidas criar produtos em volumes cada vez maiores com uma complexidade avançada de cores, materiais e tamanhos”, afirmou a empresa em comunicado.





carelplas®

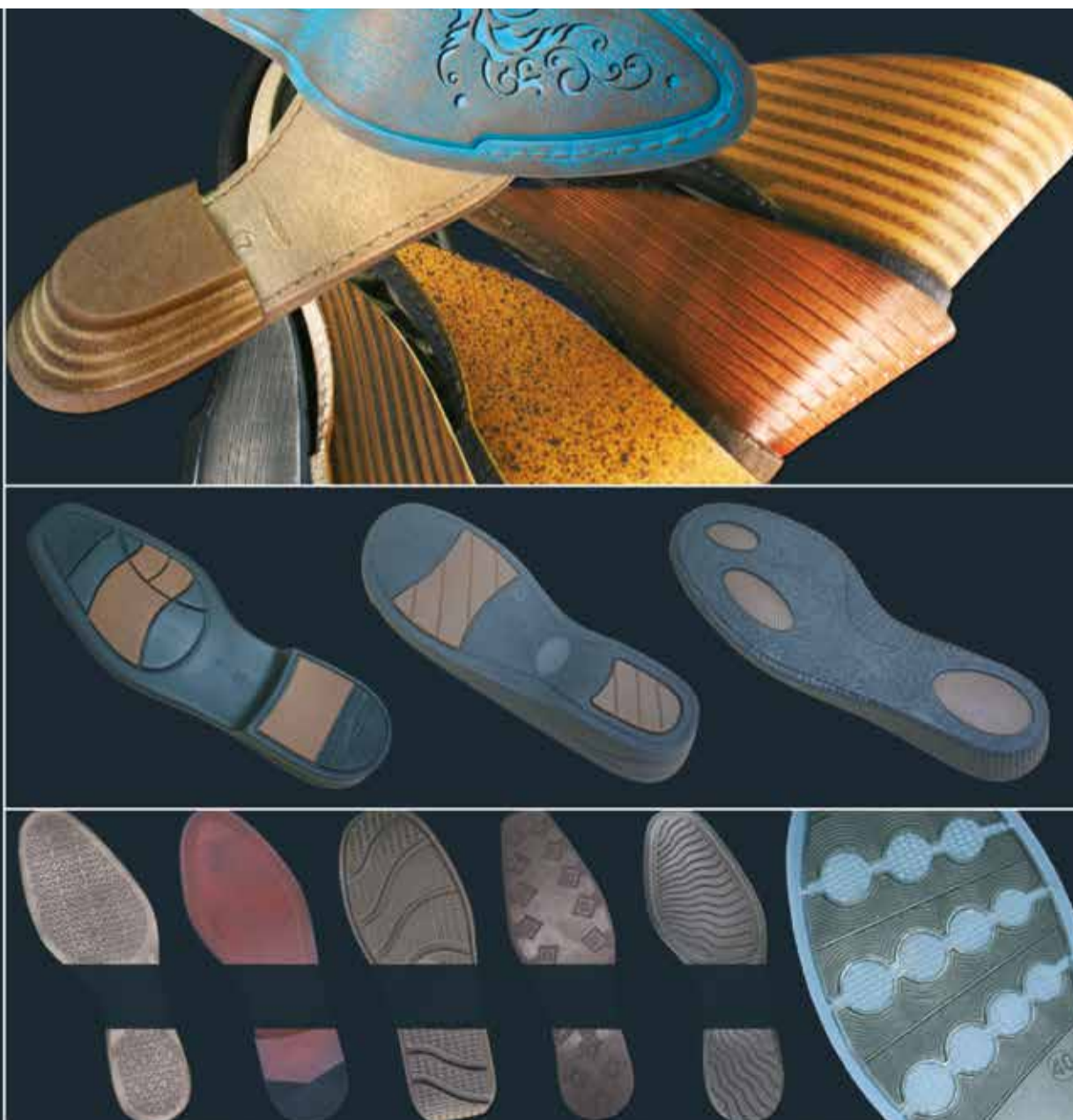
Campos & Resende, Lda.

Zona Industrial de Cesar | Apartado 2052
3701-906 CESAR | Portugal
Tel.: 256 860 330 | Fax: 256 860 339
e-mail: geral@carel.pt | www.carel.pt

Materiais utilizados no fabrico de Solas:
TR | TPS | TPU + PU | PVC | PU
PU Soft e Bicolor | PU Bidencidade | PU antiestático ESD

Materiais utilizados no fabrico de Palmilhas:
PU | PU Antifúngico | PU Antibacteriano

Áreas de atuação:
Moda | Outdoor | Conforto | Saúde





SPEDYCARGO

TRANSITÁRIOS



SOLUTIONS THAT WORK.

A SPEDYCARGO foi criada em Janeiro de 2004 combinando a experiência e profissionalismo da sua equipa e a confiança dos seus parceiros no exterior com o conhecimento das exigências dos mercados nacional e internacional.

A SPEDYCARGO empenha-se em encontrar as soluções mais adequadas e melhor desenhadas para os desafios da indústria no presente e no futuro.

A SPEDYCARGO representa em Portugal o HTFN Global Logistics Partner. O HTFN é uma associação de empresas transitárias privadas com representação mundial que permite uma cobertura global através de parcerias com empresas congéneres de elevada reputação em cada mercado. Como membro a SPEDYCARGO beneficia de parcerias com mais de 120 agentes em cerca de 200 países servindo mais de 600 portos e aeroportos.



Aéreo

A Spedycargo oferece uma diversificada gama de opções no transporte de carga aérea. Garantimos uma operação bem estruturada resultante da criatividade e experiência da nossa equipa.



Marítimo

A Spedycargo assegura coordenação total da operação de transporte seleccionando a opção que melhor responda às exigências de cada embarque ao custo mais competitivo.



Rodoviário

Em parceria com os seus agentes na Europa, a Spedycargo oferece serviço regular de transporte em Camião de e para várias origens e destinos.



Aduaneiro

A Spedycargo dedica especial atenção a este segmento para o qual criou o seu próprio departamento aduaneiro no que conta com pessoal especializado e licenciado.



Transportes Especiais

A Spedycargo tem uma vasta experiência no segmento de:

- Feiras e Exposições
- Transportes Especiais
- Armazenagem e Distribuição



SPEDYCARGO, TRANSITÁRIOS, S.A.

Head Office

Via Central de Milheirós nº. 726 · 4475-330 Maia · Portugal
Telf. +351 229 993 650 · Fax. +351 229 964 962

Lisbon Office

Aeroporto da Portela Terminal de Carga · Edifício nº. 134 sala 2119/2120 · 1750-364 Lisboa · Portugal
Tel. +351 218 480 369 / +351 218 487 683 · Fax. +351 218 480 370

TRANSITÁRIO
ESPECIALIZADO
EM FEIRAS
INTERNACIONAIS

PALMITEX CERTIFICADA COM APOIO DO CTCP

A empresa Palmitex, produtora de palmilhas, contrafortes e outros componentes para calçado, acaba de certificar o seu sistema de gestão da

qualidade, de acordo com a norma ISO 9001. O processo de certificação contou com a colaboração do CTCP. A ambição de obter o re-

conhecimento do modelo de gestão que praticam, há quase 30 anos, e que assenta em princípios base como a preferência pela qualidade, a

melhoria contínua, o trabalho em equipa e a relação de proximidade com o cliente, foi o mote para esta aposta na certificação.

inovação

Designer lança sapatos com chip de identificação

A tecnologia ao serviço da moda. A famosa designer Sarah Chofakian lançou uma coleção de sapatos que, além de características de charme, como perfume, inclui um acessório inovador: um microchip.

A ideia de Chofakian é guardar informações importantes a respeito da garantia e das características da peça. No momento da

compra do produto, a vendedora regista os dados da cliente conectados ao microchip do sapato, o que facilita consertos, trocas e acionamento da garantia.

De acordo com o site Fashion Forward, o chip também armazena dados sobre os materiais utilizados no calçado, bem como fornecedores, para agilizar os processos.

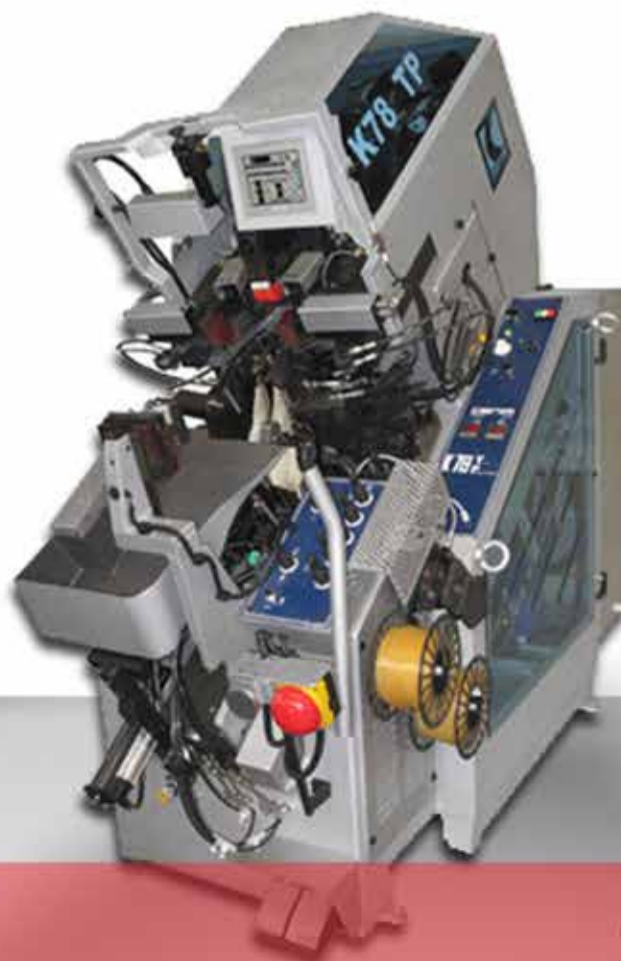


TECMACAL
INDUSTRIAL SOLUTIONS

NOVA CERIM K78 TP sem necessidade de injectores

- pré-preparada para cola à base de água;
- tecnologia de boquilha para aplicação de cola;
- programação por touch-screen;
- mudança super rápida de bico fino para bico largo através de regulação automática (máx. 3min)
- sistema Goodyear incorporado;
- economia em consumos de cola e energia;
- pinças nº2 motorizadas;
- duplo apoio de bico;
- movimento da cabeça programável;
- prato programável.

A TRADIÇÃO ENCONTRA A ALTA TECNOLOGIA



Rua dos Combatentes do Ultramar
ZI nº 1, 3700-089 S. J. da Madeira - Portugal
Tel.: +351 256 200 480
Fax: +351 256 832 059
E-mail: tecmacal@tecmacal.pt

www.tecmacal.pt



DUALTRAIN

CONSTRUIR UMA ABORDAGEM SUSTENTÁVEL PARA O MODELO DE FORMAÇÃO PROFISSIONAL DUAL EM PORTUGAL, ESPANHA E ALEMANHA



EMPRESAS



FORMANDOS



ESTADOS

O SUCESSO DO MODELO DE
FORMAÇÃO PROFISSIONAL DUAL
É JÁ UMA REALIDADE EM
DIVERSOS PAÍSES EUROPEUS.

WORKSHOP FINAL DO PROJETO 20 OUTUBRO 2016 – 14H30

Centro Tecnológico do Calçado de Portugal

Resultados do projeto e inscrições
no Workshop em:

www.dualtrain.eu



copyright © 2015 DUALTRAIN, AGREEMENT NUMBER – 2014-1-PT01-KA200-001007 :: 2014 - 2016



Projecto financiado com o apoio da Comissão Europeia. A informação contida nesta publicação (comunicação) vincula exclusivamente o autor, não sendo a Comissão responsável pela utilização que dela possa ser feita.

HELPO PROMOVE CAMPANHA SOLIDÁRIA

Em Moçambique e em São Tomé e Príncipe, as crianças podem ir descalças à escola, mas apenas até terminarem

o ensino básico. No ensino secundário é obrigatório ter, pelo menos, uns sapatos. A organização não governa-

mental HELPO está, assim, a promover uma campanha nacional de recolha de sapatos. Até 16 de outubro,

os sapatos podem ser entregues na sede na organização HELPO em Cascais e em Ermesinde.

investimento

Apoios à marca própria terminam em dezembro

A APICCAPS tem desenvolvido, ao longo dos últimos anos, uma intensa atividade no apoio à internacionalização das empresas portuguesas de calçado, em especial no que diz respeito à participação em feiras e exposições internacionais e, mais recentemente, à campanha de promoção da imagem 'Portuguese Shoes'. Desde o início de 2015, as empresas beneficiam, igualmente, de apoio à promoção das marcas próprias. Um apoio que terminará, no âmbito deste projeto, em Dezembro próximo, pelo que se impõe que as empresas possam concluir os seus planos de investimento.

Os apoios estão previstos em várias áreas estraté-

gicas, seja a realização de diagnósticos estratégicos das empresas, a aposta em publicidade e a contratação de assessorias de comunicação em vários mercados (Alemanha, Espanha, França, Holanda, Reino Unido, Itália e EUA), ou a produção de catálogos (inclui a conceção, a edição gráfica e a publicação de catálogos das coleções de empresas do setor, que poderão ser utilizados por estas na comunicação com os seus clientes, em particular como suporte à participação em feiras internacionais). Os apoios estendem-se, naturalmente, à produção e criação de conteúdos fotográficos e multimédia considerados indispensáveis para a promoção de proximida-

de, quer com o público profissional, quer com os consumidores finais. Nesta tipologia contempla-se a contratação de fotógrafos, stylists, cabeleireiros, maquilhadores, manequins profissionais, equipas de vídeo, entre outros, capazes de criar conteúdos multimédia de grande impacto, passíveis de utilização nos diversos suportes de comunicação utilizados pela marca. Acresce que serão apoios investimento no «ciberespaço» seja através da criação de sites ou lojas online.

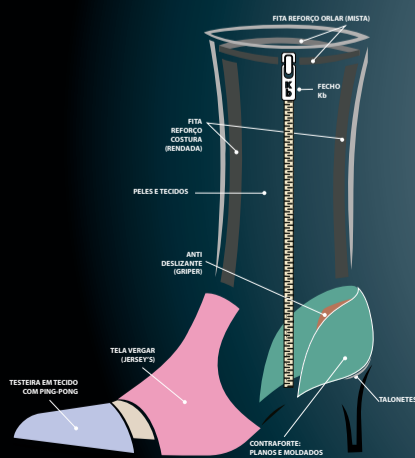
Os objetivos são claros: promover o upgrade de imagem das marcas do setor e fomentar uma imagem de excelência das empresas e dos seus produtos.



SLATEL®



COMPONENTES PARA A INDÚSTRIA DE CALÇADO, LDA.



- IMPORTADORES DE TELAS (TODOS OS TIPOS PARA A INDÚSTRIA DE CALÇADO)
- CORTE E FACEAMENTO DE TESTEIRAS E CONTRAFORTES
- CONTRAFORTES EM TELA PLANOS E MOLDADOS
- CONTRAFORTES EM AGLOMERADO DE COURO (PLANOS E MOLDADOS)
- TODO O TIPO DE "JERSEY"
- FITAS DE REFORÇO AUTO-ADESIVAS
- ENTRETelas DE REFORÇO TERMO-ADESIVAS
- FECHOS KB PARA CALÇADO
- ANTI-DESLIZANTE "GRIPPER"
- TECIDOS DE MODA
- PELES DE MODA

www.slatel.com

Rua da Madeira – Zona Ind.nº 1
 Apartado 158 | 3700-176 S. João da Madeira
 Tels. 256 822627 / 256 823042
 Fax 256 827374 / Fax online 213 516768
 E-mail: geral@slatel.mail.pt | comercial@slatel.mail.pt

20

Entrevista a José Manuel Mendonça, Presidente do INESC TEC

“Garantir o futuro com iniciativa e num caminho de parceria”



FUNDADOR DA ZARA É O MAIS RICO DO MUNDO

Amâncio Ortega, fundador e presidente da Inditex, grupo que controla a Zara, ultrapassou Bill Gates na lista da revista "Forbes".

A fortuna de Amâncio Ortega está, agora, avaliada em 78,6 mil milhões de dólares, valor 1,5% acima do resultado do ano passado.

entrevista

José Manuel Mendonça é presidente do INESC TEC - Instituto de Engenharia de Sistemas e Computadores, Tecnologia e Ciência. Trata-se de um Laboratório Associado que conta com mais de 30 anos de experiência em I&D e Transferência de Tecnologia. Com seis polos no Porto (sede), Braga e Vila Real, o INESC TEC agrega 13 Centros de I&D e uma Unidade Associada com competências complementares e vocacionadas para o mercado internacional. É um dos parceiros de referência do setor de calçado na revolução industrial operada nas últimas duas décadas. Numa altura em que se perfila no horizonte tecnológico o projecto "Indústria 4.0". José Manuel Mendonça conversou com o Jornal da APICCAPS.

O INESC TEC tem sido um parceiro de referência do setor de calçado no processo de modernização tecnológica. Que grandes mudanças tem testemunhado na indústria de calçado em Portugal?

A indústria portuguesa de calçado tem sido capaz de estar à frente do seu tempo, antecipando-se e liderando em vez de esperar e seguir tendências. E tem feito isto não só absorvendo as tecnologias e os modelos de organização mais avançados na indústria, mas também com grande inovação nos produtos e uma invulgar capacidade de internacionalização. Os resultados estão à vista, são conhecidos e, surpreendendo talvez muita gente, tornam o calçado português um fortíssimo competidor na arena internacional, não apenas com base nos baixos custos, mas também através da criatividade e da inovação.

Qual a importância do trabalho em rede entre o INESC TEC e as instituições do setor de calçado (Centro Tecnológico, APICCAPS, empresas) no processo de modernização tecnológica?

O INESC TEC tem como missão desenvolver novo conhecimento com relevância social e potencial impacto económico, mas também transferir esse conhecimento para as empresas capazes de o utilizar para melhorar os seus produtos, cadeias logísticas, processos de fabrico, canais de venda, entre outros. Esse processo, muito complexo, exige

uma cumplicidade, uma parceria estratégica com quem conheça bem os constrangimentos e os desafios das empresas do sector e seja capaz de ajudar a orientar os projetos de investigação e a especificar e acompanhar os projetos de demonstração e teste das soluções inovadoras. Sem prejuízo do imprescindível envolvimento das empresas fabricantes de calçado, este processo não teria sido possível sem o comprometimento e total envolvimento da APICCAPS e do CTCP.

O setor industrial parece estar de novo na agenda política e económica internacional. Que papel é que Portugal pode assumir nesta nova revolução industrial?

Portugal poderá competir em nichos específicos que, para a dimensão do nosso país, poderão significar negócios de dimensão muito importante. Os clusters identificados por Michael Porter há mais de 20 anos já provaram a sua capacidade em setores como o calçado, o têxtil e vestuário, a floresta e a agro-indústria. Outros setores pontuam, como o automóvel, as energias renováveis, algumas máquinas e equipamentos e, de uma forma emergente, alguns nichos ligados às TICs e ao software. A especialização nesses nichos, a elevadíssima qualidade da nossa mão-de-obra e da nossa engenharia, infraestruturas de muito boa qualidade e uma atitude de abertura e inovação, virada para o mundo, são os pontos fortes sobre os quais terá de ser

construída a competitividade industrial do país.

E que papel estará reservado a uma instituição como o INESC TEC?

Nós queremos, nós temos a obrigação de contribuir fortemente, não só ajudando a universidade e o politécnico a melhor cumprir as suas missões de ensino e investigação, mas sobretudo a reforçar a ligação entre a academia e a sociedade - empresas, hospitais, administração pública, entre outros - para que esta se aproveite totalmente do enorme potencial que reside na escola. Para isso apostamos na excelência da ciência, na capacidade de desenvolvimento tecnológico com empresas e em atrair para os nossos projetos largas centenas de jovens que, depois de passar pelo INESC TEC, estarão muito bem preparados para seguir carreiras de sucesso a nível nacional e internacional. E os exemplos são muitos e bons, felizmente.

Que grandes mudanças serão expectáveis com a "Indústria 4.0"?

Tantas como as que trouxe a Indústria 3.0... Quero eu dizer que as mudanças já começaram, a Indústria 4.0 já começou há muito, já há muitos exemplos disso nas nossas melhores empresas, até mesmo no calçado. Mas é um facto que os computadores, os sistemas automatizados, os sensores, as redes de comunicação, a sofisticação no tratamento de informação, os media digitais, e outros, vão continuar a

entrar nas fábricas, nas cadeias de fornecimento, nos canais de distribuição, etc.. As mudanças tecnológicas estão a provocar alterações nos equipamentos, nos processos, nos modelos de negócio, enfim, nas estratégias empresariais e as empresas têm de se preparar rapidamente para isso. E o calçado não será certamente exceção.

O Portugal 2020 já está em marcha e o Governo definiu objetivos muito ambiciosos. Qual espera que seja o contributo deste novo QCA para a modernização da indústria portuguesa?

Que seja simples e rigoroso, mas com um mínimo de burocracia, estimulando e partilhando os riscos da inovação com as nossas melhores empresas e instituições. O Portugal 2020 tem de estimular a criação de valor e não criar entraves, desencorajando quem merece o apoio público, para ser capaz de crescer mais rápido e criar mais riqueza do que faria sem esse apoio.

Na sua opinião que futuro está reservado aos setores ditos tradicionais como o calçado, o têxtil e vestuário ou a cortiça no futuro da economia portuguesa?

Se conseguirem manter a rota, liderando em inovação como até agora foram capazes de fazer, o futuro estará nas nossas mãos nos tempos mais próximos. Para garantir o futuro, não há melhor do que construí-lo, com iniciativa e sempre num caminho de parceria.

CURSO EXECUTIVO LEADING TO GROW

Curso desenvolvido pela
Lancaster University
Management School
1º Programa em Portugal

Início: ABRIL 2016

Giving you the tools to
grow your business

Destinado a **líderes de PMEs** (proprietários ou gestores) que se encontram a crescer ou com potencial de crescimento, **Leading to Grow** tem dois vetores de intervenção: o líder e a empresa. Intervindo no desenvolvimento pessoal do proprietário/gestor no que respeita às suas características de liderança tem como objetivo final a **inovação** e **crescimento** do negócio, aumentando a produtividade e rentabilidade.

Key benefits:

- Tornar-se num líder melhor;
- Desenvolver a empresa;
- Aumentar os lucros da empresa;
- Melhorar a capacidade de tomada de decisões;
- Aumentar volume de negócios;
- Melhorar a eficácia das decisões;
- Aumentar a influência no seu próprio negócio;
- Melhorar a relação com os seus colaboradores;
- Delegar mais.



Action learning



Online forum



Shadowing & exchange



Masterclasses and
two modules



Overnight experiential

Mais informações:

Sara Carneiro Pacheco
mpacheco@porto.ucp.pt
T. 226 196 260
www.catolicabs.porto.ucp.pt



CATÓLICA PORTO
BUSINESS SCHOOL

Programa desenvolvido em parceria com:



Lancaster University
Management School

PRIMEIRAS LOJAS DA VANS EM PORTUGAL

No ano em que comemora 50 anos, a marca internacional inaugurou lojas exclusivas em Portugal. Em julho deste ano

abriu a primeira loja em Cascais e em agosto a segunda em Lisboa. A empresa garante que está a “trabalhar para fa-

zer chegar a marca Vans a outros pontos do país, através da abertura de novos espaços no ano de 2017”.

marcas

Pequenos, grandes detalhes

É de pequenos grandes detalhes que é feita a nova marca de meias masculinas, Westmister. De fabrico 100% português e produzidas no norte do país, o projeto visa promover a identidade do produto nacional e conquistar os mais exigentes mercados internacionais.

“Os padrões, as cores, qualidade são as grandes mais-valias da Westmister”, sublinhou o fundador e responsável da marcha, Luís Campos”. Muito mais que umas simples meias, a marca começa a dar cartas com um conceito arrojado mas pouco conhecido em Portugal.

Luís Campos, desde cedo acompanhou o negócio da família, mas foi aos 34 anos que decidiu criar uma marca própria. A forte tradição familiar e a reconhecida competência a nível mundial foram o impulso fundamental para o empreendedor. Estas obras-primas de estilo e conforto estão disponíveis em várias lojas por todo país. Também através do site oficial, é possível adquirir as meias Westmister. A irreverência dos detalhes é a característica da marca que parte agora à conquista da internacionalização. “Do ponto de vista da qualidade e produto, estamos ao nível das melhores marcas internacionais. Falta-nos agora conquistarmos os mercados externos”.



WEST MISTER

Inovação, Garantia e Excelência ao serviço da Indústria do calçado



CORTE AUTOMÁTICO DE COURO

Centenas de milhares pares de calçado são cortados diariamente por máquinas de jacto de água desenvolvidas e fabricadas pela CEI. O encaixe de peças feito integralmente por computador e a velocidade de corte, fazem com que os equipamentos de corte CEI sejam líderes no mundo.



SOLUÇÕES ROBOTIZADAS

A Robotização na produção de calçado é um passo essencial para que esta indústria se mantenha competitiva dentro do espaço Europeu. Após a experiência adquirida pela empresa na Indústria Automóvel, a CEI desenvolveu várias soluções robotizadas para o calçado, combinando as tecnologias Laser, Jacto de água e ultrasons.



CARDAGEM DE CALÇADO POR LASER

A cardagem por laser é a mais recente tecnologia desenvolvida pela CEI para a Indústria de calçado. Como principais vantagens desta nova tecnologia, podemos referir:

- A possibilidade de cardar qualquer tipo de configuração;
- A elevada precisão;
- O baixo tempo de cardagem por sapato;





REPUBLIC OF TURKEY
MINISTRY OF ECONOMY

Turkey

Discover
the potential



UR-GE



O COURO DA TURQUIA

27 SETEMBRO
S. João da Madeira
PORTUGAL
Oliva Creative Factory

28-29 SETEMBRO
Felgueiras
PORTUGAL
Mercado Municipal