

# Notí- cias

## INDÚSTRIA

Negócios de luxo:  
uma oportunidade para Portugal

## PRODUÇÃO

Portugal ultrapassa Espanha  
na produção de calçado

## ENTREVISTA

Florbela Silva  
"Vamos transformar  
o setor do calçado"

## GERAÇÃO 5.0

Conheça José Marco Peixoto  
da Fábrica de Calçado Penha



FICHA TÉCNICA	DIRETOR	EDIÇÃO	CONCEÇÃO GRÁFICA	DISTRIBUIÇÃO
PROPRIEDADE APICCAPS - Associação Portuguesa dos Industriais de Calçado, Componentes, Artigos de Pele e seus Sucedâneos	Presidente da APICCAPS  FOTO DE CAPA  Pedro Afonso	Gabinete de Comunicação da APICCAPS  claudiapinto @apiccaps.pt	Manifesto Works  EXECUÇÃO  Laborpress	Gratuita aos associados  TIRAGEM  2.000 exemplares

N.º DL: 366612/13

Rua Alves Redol, 372  
4050-042 Porto  
Tel 225 074 150  
geral@apiccaps.pt  
www.apiccaps.pt

# NEGÓCIOS DE LUXO: uma oportunidade para Portugal



Todos os anos são produzidos à escala internacional 24 mil milhões de pares de calçado. Desses, 88% são provenientes da Ásia. Em valor, o setor de calçado valerá 398 mil milhões de dólares. Cerca de 8% desse valor (31,7 mil milhões de dólares) será gerado pelo segmento de calçado de luxo. É precisamente esse que a indústria portuguesa de calçado deverá privilegiar, entende a APICCAPS, que encomendou um estudo – que deverá ser apresentado já em junho – à EY-Parthenon, consultora internacional que trabalha regularmente com os principais grupos económicos do setor como Kering ou LVMH.

De acordo com o Gabinete de Estudos da APICCAPS, o preço médio do calçado português aumentou 18% na última década para 27,32 euros o par, enquanto o italiano cresceu 81,2% neste período (para 66,56 euros). “Ainda que o nosso preço médio seja já o 2º mais elevado à escala mundial, entre os principais produtores, estamos ainda aquém do nosso potencial”. “Em Portugal, existem todas as condições para nos afirmarmos nos segmentos de maior valor acrescentado”, destaca o diretor do Gabinete de Estudos da APICCAPS.

No âmbito do estudo em curso, a EY está a avaliar o mercado do setor do calçado de luxo, “de modo a compreender a real dimensão do setor e antecipar como a indústria do calçado se irá comportar no futuro”. De igual modo, estão a ser “identificadas as forças de mudança modeladoras do setor, de forma a compreender as necessidades do mercado”. O objetivo passa por perspetivar “oportunidades de mercado e reforçar o posicionamento de Portugal como referência internacional na indústria”.

Atualmente, Itália é a principal referência no mercado de calçado de luxo, assegurando 53% da quota de mercado. Entende a EY que “a produção de calçado nestes segmentos é exigente”, havendo, no entanto, oportunidades para a indústria nacional. “Portugal poderá posicionar-se como um player relevante”, considera a EY. Ainda que “as empresas portuguesas estejam em estados de maturidade diferentes, tendo em conta o contexto desafiante que o setor enfrenta, devem considerar produzir para segmentos de cliente de maior valor acrescentado”.

“Negócios de luxo: uma visão para a indústria de calçado” será o ponto de partida da conferência que a APICCAPS organizará, no âmbito do projeto Bioshoes4all, no próximo dia 5 de junho, no Museu Nacional Soares dos Reis, no Porto.

# Calçado dá sinais de **RETOMA**

Depois de mais de um ano de forte contenção no plano internacional, o setor do calçado começa a dar os primeiros sinais de alguma retoma no plano internacional.

Em 2023, de acordo com o “World Footwear Business Conditions Survey”, “dos 10 maiores importadores do mundo, só Espanha, China e Países Baixos importaram mais sapatos em 2023 do que no ano anterior, com crescimentos respetivos de 4,7%, de 1,8% e de 0,2%”. Já os Estados Unidos, o maior importador de calçado do mundo, teve uma quebra de 48,1%, enquanto o Reino Unido recuou 19,1%, a Bélgica 14,7% e a Alemanha 14,4%. Japão, França e Itália tiveram quebras mais moderadas: 2,8%, 1,8% e 1,7%, respetivamente.

Já para este ano, segundo as projeções do Fundo Monetário Internacional, o produto interno bruto (PIB) mundial deverá crescer 3,2%. As expectativas apontam para um crescimento de 6,8% da economia indiana, de 4,6% da chinesa, enquanto os Estados Unidos deverão crescer 2,7%. Já a Zona Euro deverá evoluir apenas 0,8%.

4 No que se refere especificamente ao setor do calçado, segundo o “World Footwear Business Conditions Survey”, ao quais reponderam 115 especialistas internacionais, apesar das dificuldades, os industriais e retalhistas estão “otimistas” quanto ao futuro, antecipando um crescimento tanto em volume como em valor.

Com efeito, a confiança parece estar de regresso ao setor, na medida em que 60% dos inquiridos anteveem um estado de negócios forte ou muito forte até final do ano. Para os próximos seis meses, 52% dos especialistas antecipam “estabilidade no nível de emprego”.

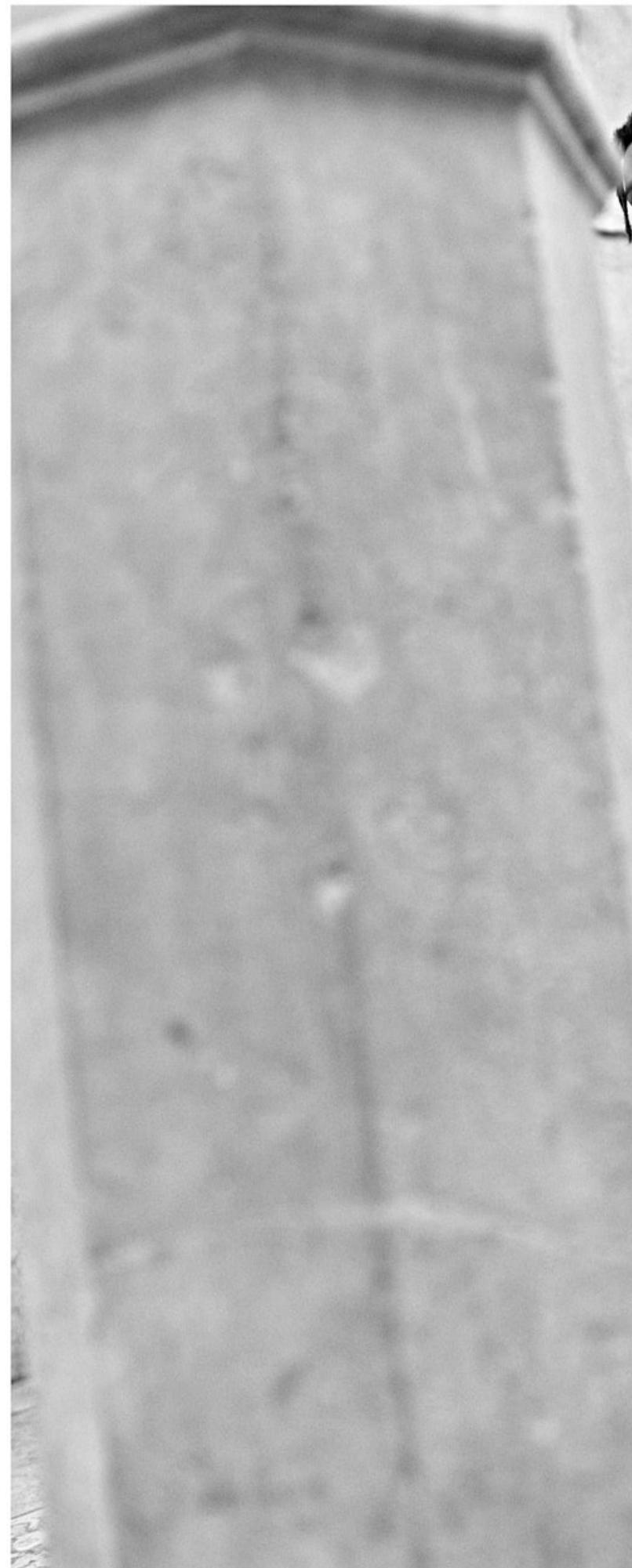
As perspetivas globais da fileira para o ano de 2024 são “otimistas” também ao nível do aumento do preço médio de calçado. Com efeito, 76% dos inquiridos apontam para um crescimento nos próximos seis meses.

Os operadores em África e na Ásia são os mais otimistas quanto à subida dos preços, com mais 89,2% e 82,9%, respetivamente, dos inquiridos a apontar para esse cenário. Já na Europa, 45,8% dos participantes aposta numa estabilização dos preços.

O custo das matérias-primas é o que mais preocupa os empresários do setor a nível global, seguido de “procura insuficiente nos mercados internacionais” e pela “concorrência no mercado doméstico”.

Ainda de acordo com o “World Footwear Business Conditions Survey”, nos próximos três anos é esperado que o peso dos canais de retalho online na venda de calçado se reforce.

Criado em 2019, o World Footwear Business Conditions Survey vai já na sua 10ª edição. Nesta edição responderam 115 especialistas do setor, sendo 32% de África, 30% da Ásia e 21% da Europa.



# OCDE

## mais otimista



A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) está mais otimista em relação a Portugal. Nas mais recentes projeções, reviu em alta a expectativa para a expansão do produto interno bruto (PIB) e para o excedente orçamental, bem como em baixa para a dívida.

Em termos práticos, a OCDE prevê que o crescimento do PIB português acelere em 2024 para 1,6% - o que compara com a anterior projeção de 1,2% e com 1,5% esperado pelo Governo - e recupere para 2% em 2025.

“Um mercado de trabalho restritivo e a queda da inflação estão a apoiar o crescimento dos salários reais e o consumo privado, e a implementação do Plano de Recuperação e Resiliência (PRR) irá impulsionar o investimento”, começa por explicar o relatório da OCDE.

A organização internacional considera que, apesar do crescimento global “modesto e a elevada incerteza” estarem a travar as exportações e o investimento, “esta situação desaparecerá com o reforço da procura externa”. Com a estabilidade dos preços da energia e o abrandamento da procura de mão de obra, a inflação continuará a moderar-se para 2,4% em 2024 e 2,0% em 2025.

5

## Um reforço chamado

# PRR

A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico antecipa que a política orçamental tornar-se-á menos restritiva. Já “a aplicação do PRR, as reduções do IRS e o aumento das prestações sociais apoiarão a atividade e compensarão a eliminação progressiva das medidas de apoio para atenuar o choque inflacionista em 2024”, antecipa a OCDE, que espera que a execução dos fundos comunitários acelere de 0,6% do PIB em 2023 para 1,3% em 2024 e 1,8% em 2025.

No que diz respeito à dívida pública, a OCDE reviu em baixa as projeções: espera que caia de 99,1% no ano passado para 95,7% este ano e 92,5% no próximo. As estimativas de novembro eram de 101,5% e 98,4%, respetivamente. Mesmo estando mais otimista, a organização deixa um alerta.

“Apesar de uma diminuição constante, a dívida pública em relação ao PIB continua a ser elevada. É necessário um forte crescimento, despesas mais eficientes e um quadro orçamental reforçado para enfrentar as crescentes pressões orçamentais decorrentes do envelhecimento da população e das necessidades de investimento a longo prazo”, adverte a OCDE.

# PORTUGUESE FOOTWEAR CLUSTER

[www.portugueseshoes.pt](http://www.portugueseshoes.pt)

PORTU  
GUESE  
SHOES  

---

APICCAPS

# PORTUGAL ULTRAPASSA ESPANHA na produção de calçado

## PORTUGAL ASSUME-SE COMO SEGUNDO PRODUTOR DE CALÇADO NA EUROPA

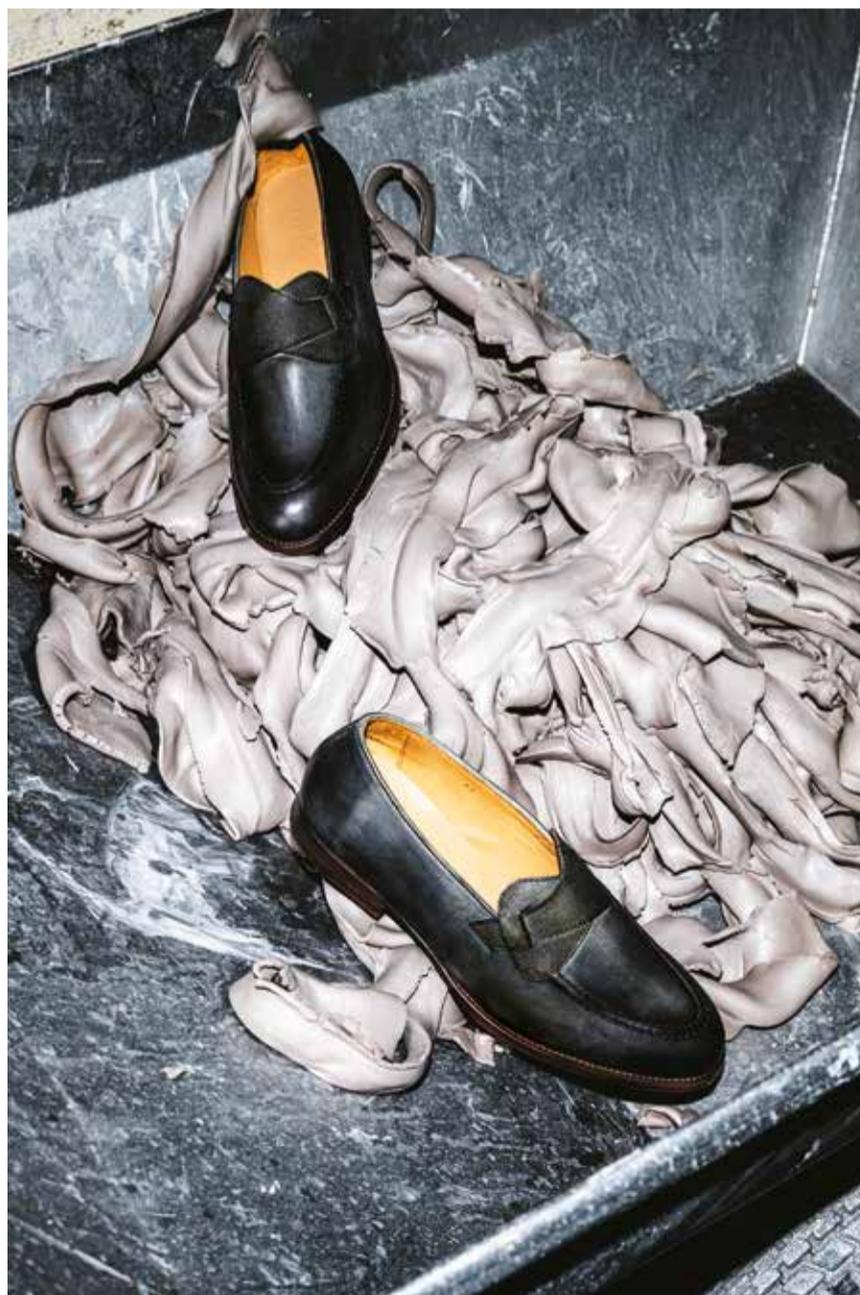
A indústria portuguesa de calçado ultrapassou Espanha e passou a assumir-se como o segundo produtor de calçado da Europa. Apurados os resultados finais pelo Eurostat, Portugal produziu, em 2022, 85 milhões de pares de calçado, mais dois milhões do que os concorrentes espanhóis.

Na última década, a produção de calçado em Portugal aumentou 14,4% (de 74 para 85 milhões de pares), que compara com um recuo de 14% (de 97 para 83 milhões) da indústria espanhola. Melhor só Itália, ainda que, ano após ano, esteja a perder terreno para Portugal. Com efeito, a indústria italiana deu um passo atrás, decresceu 18,6% desde 2012 para 162 milhões de pares produzidos em 2022 (longe dos 199 milhões uma década antes).

Em termos práticos, na Europa, apenas Portugal reforçou a produção de calçado. Feitas as contas, a quota de Portugal na produção europeia aumentou 34,3% e ascende agora a 17,1% do total.

“Este é o resultado do investimento continuado do setor de calçado em Portugal, na definição de uma visão ambiciosa e em políticas públicas ajustadas, que permitiram ao setor reposicionar-se na cena competitiva internacional”, considerou Luís Onofre. Para o presidente da APICCAPS, “independentemente dos ciclos conjunturais complexos, continuamos a acreditar no futuro da nossa indústria”. “Importa realçar que temos em curso dois grandes projetos, no âmbito do PRR, que pressupõe um investimento de 140 milhões de euros até ao final do próximo ano e mesmo até final da década, no âmbito do novo Plano Estratégico, tencionamos investir 600 milhões de euros”. “Esta é a nossa maior prova na confiança do futuro deste setor”, sublinhou.

Atualmente, estão registadas 6.381 empresas da fileira do calçado em Itália (recuo de 25,8% numa década), 2.808 em Espanha (menos 16,1% desde 2012) e 2.428 em Portugal (recuo de 5%). Os três países em conjunto são responsáveis por praticamente 70% da produção europeia de calçado.



# NEGÓCIOS DE LUXO

UMA VISÃO PARA O SETOR DO CALÇADO

16:00

ABERTURA  
LUÍS ONOFRE -  
PRESIDENTE DA APICCAPS

16:15

MIGUEL CARDOSO PINTO  
PARTNER E LÍDER DA EY-  
PARTHENON PORTUGAL.  
"OS CAMINHOS DA  
INDÚSTRIA DO CALÇADO  
EM DIREÇÃO AO LUXO"

17:00

DEBATE: OS NEGÓCIOS  
DO FUTURO  
JOÃO ESTEVES -  
DIVERGE  
FÁTIMA OLIVEIRA  
MARIANO  
ANA MARIA  
VASCONCELOS -  
BELCINTO  
PAULO MARTINS -  
ÂMBITIOUS  
MODERAÇÃO: VANDA  
JORGE - VERSA

17:30

NOVOS E VELHOS  
MERCADOS: UMA NOVA  
ABORDAGEM  
VASCO RODRIGUES -  
UNIVERSIDADE  
CATÓLICA DO PORTO

18:00

ENCERRAMENTO  
JOÃO RUI FERREIRA -  
SECRETÁRIO DE ESTADO  
DA ECONOMIA  
\*A CONFIRMAR

05  
JUN

15H30

MUSEU SOARES DOS  
REIS

# BIANCA SAUNDERS

## colabora com indústria portuguesa de calçado

- DESIGNER LANÇA PRIMEIRA COLEÇÃO DE CALÇADO

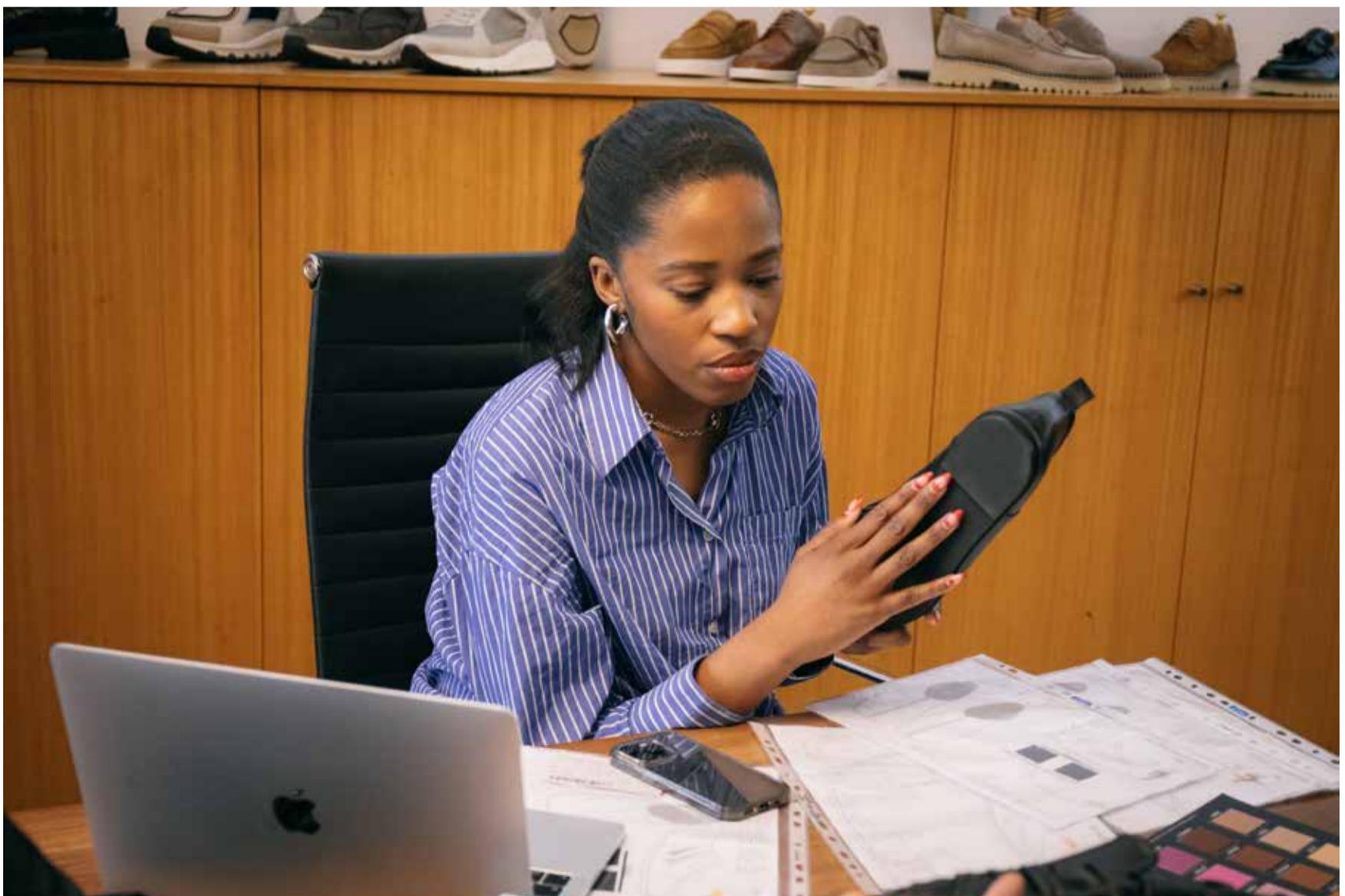
A designer de moda masculina Bianca Saunders associou-se à indústria portuguesa de calçado e à empresa Valuni e vai lançar uma nova coleção de calçado. No total, a nova linha vai contar com seis modelos, com um design vanguardista e com o selo made in Portugal.

Reconhecida internacionalmente pela perspetiva moderna que tem sobre a moda masculina, Bianca Saunders explica que trabalhar com a Valuni foi “uma escolha natural”. Tendo focado o seu trabalho em silhuetas contemporâneas enraizadas nas tradições do Caribe Britânico, Saunders vê esta colaboração como uma oportunidade para estender o espírito da sua marca também ao calçado. “O compromisso da Valuni com a qualidade e o saber-fazer acumulado alinha-se perfeitamente com os valores da marca. Colaborar nesta primeira coleção é muito emocionante para nós”, defende Bianca. Graças à experiência de Valuni, o processo foi muito célere,

com protótipos a materializarem-se a partir dos esboços de Bianca em apenas algumas semanas. “A ampla experiência da Valuni tem sido fundamental para dar vida à nossa visão. São um parceiro de referência para a produção de calçado”, conclui Saunders.

Continuando a missão de conectar designers britânicos emergentes com produtores portugueses, a APICCAPS promoveu esta sinergia no final de 2023. “A indústria portuguesa de calçado vai investir 600 milhões de euros até ao final da década para se afirmar como uma grande referência internacional”, defende Paulo Gonçalves, porta-voz da APICCAPS. “Construir parcerias com designers de renome mundial é uma oportunidade única para a nossa indústria e não podíamos estar mais empenhados em apoiar a Bianca Saunders na criação da coleção de calçado dos seus sonhos, que será certamente um espelho do seu talento único.”

A nova coleção contará com seis modelos distintos, de mocassins a botas de cano médio e sapatilhas de cano alto. A coleção será oficialmente lançada no desfile SS25 de Saunders durante a Paris Fashion Week Men's, em junho de 2024.



# 50 ANOS DE ABRIL: e uma nova indústria nasceu

A Revolução de 25 de Abril, também conhecida como Revolução dos Cravos, foi bem mais do que um movimento político que depôs a ditadura e culminou com a implantação de um regime democrático. Para a sociedade portuguesa, foi a maior promessa de esperança. Para alguns setores de atividade, como o calçado, foi mesmo começar de novo.

10

Em 1974, existiam em Portugal pouco mais de 600 empresas, responsáveis por 15 mil postos de trabalho.

Pouco tempo depois, surgia a APICCAPS. No seu primeiro plano estratégico, corria o ano de 1978, Miguel Cadilhe e Manuel Baganha faziam a primeira radiografia ao setor. “Um enredamento intersetorial que, nos inputs, permite um abastecimento irregular em qualidade, quantidade e preços, e que, nos outputs, sofre a irracionalidade de um mercado interno atomizado; uma concorrência não salutar que resulta do predomínio de unidades de produção infradimensionadas, muitas das quais em regime pré-industrial; uma gestão carecida de métodos e técnicas modernas, uma organização deficiente e, com efeito, uma produtividade relativamente baixa”. Começou assim um caminho de pensamento estratégico e estruturado que fez a diferença na história da indústria portuguesa de calçado.

Cinco décadas depois, a indústria portuguesa de calçado é constituída por aproximadamente 1.200 empresas (crescimento de 74% desde o 25 de abril), responsáveis por 33 mil postos de trabalho (crescimento de 116%).

Portugal exporta atualmente 90% da sua produção, o equivalente a 74 milhões de pares (crescimento de 1170% desde a Revolução dos Cravos), no valor de 1.900 milhões de euros (crescimento de 54 533%), e contribui positivamente com 1.300 milhões de euros para o equilíbrio da balança comercial portuguesa.



Portugal é um dos únicos países da Europa onde a atividade produtiva de calçado não tem diminuído. Os dados mais recentes, mostram que o núcleo industrial do cluster, composto pelas indústrias do calçado, dos componentes para calçado e dos artigos de pele, representa 6% do emprego nas indústrias transformadoras portuguesas e 3,2% do seu valor acrescentado. O cluster apresenta uma elevada concentração geográfica e, no Norte do país, o seu contributo para as indústrias transformadoras ascende a 10,9% do emprego e 7,1% do valor acrescentado. Estes valores sobem para 29,8% e 28,5% na comunidade intermunicipal do Tâmega e Sousa, onde se situa uma elevada percentagem das empresas do cluster. Representam ainda 2,6% do total de exportações nacionais de bens.

O setor de calçado renovou, recentemente, a sua visão. Para a próxima década ambiciona “ser a referência internacional da indústria de calçado e reforçar as exportações portuguesas, aliando virtuosamente a sofisticação e criatividade com a eficiência produtiva, assente no desenvolvimento tecnológico e na gestão da cadeia internacional de valor, assim garantindo o futuro de uma base produtiva nacional, sustentável e altamente competitiva”.

O novo Plano Estratégico do Cluster do Calçado 2030 publicamente apresentado definiu quatro prioridades (Qualificação de Pessoas e Empresas; Produtos e Processos Sustentáveis; Flexibilidade e Resposta Rápida e Presença Ativa nos Mercados), 24 medidas e 113 ações concretas para reposicionar o setor na cena competitiva internacional. Nesse processo, serão investidos 600 milhões de euros, numa nova prova de confiança no futuro.

# A HERANÇA DE PORTER continua atual



Passam 30 anos desde a publicação do famoso estudo “The Global Competitiveness Report”, da autoria de Michael Porter. Em 1994, Michael Porter sugeria que Portugal não procurasse a excelência tentando competir usando as mesmas vias que foram bem-sucedidas no século XX, porque “já perdeu esse século”, nem repetindo o sucesso de outros.

Ao invés, deveria descobrir e apostar naquilo que possui de “especial e de diferenciado”, sendo para tal necessário “um modelo de competitividade que assente numa perspetiva micro”.

Três décadas depois, a herança de Porter continua a primar pela atualidade. O setor de calçado em particular perdeu as multinacionais nesse período, que representavam 1/3 da indústria, mas cresceu mais de 30% e ultrapassou menos Espanha na produção de calçado. Atualmente exporta mais de 90% da sua produção para 173 países, nos cinco continentes, e detém o segundo maior preço médio de exportação entre os principais produtores mundiais.

Um dos principais desafios identificados por Porter, em 1994, passava “por quebrar a dependência do baixo custo de fatores como a mão-de-obra e as matérias-primas e concentrar-se em mecanismos para criar fatores especializados”, até porque “a taxa de analfabetismo em Portugal é uma das mais altas da Europa”, o nível de educação “contribui para um fraco desempenho generalizado dos recursos humanos nas empresas portuguesa”, enquanto “as universidades têm boas capacidades de pesquisa, mas os objetivos do seu trabalho são inadequados para as empresas”.

Porter identificou, simultaneamente, uma “flexibilidade insuficiente do mercado de trabalho” e “despesas relativamente baixas em I&D (Investigação e Desenvolvimento)”. O modelo de Porter sugeria, na circunstância, uma aposta em clusters como o calçado, a indústria têxtil ou da madeira e mobiliário.

O tempo haveria de lhe dar razão.

11

## 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;

# LEARNING FACTORIES: Portugal mostra o passo na formação

“Colocar as empresas na frente do processo formativo”. É este o objetivo do Learning Factories, um projeto europeu de formação integrado no Erasmus+, liderado pela empresa de marroquinaria Belcinto e que conta com o apoio do Centro Tecnológico do Calçado.

Dar mais protagonismo às empresas, permitindo-lhes serem elas a organizar e a pensar a formação que lhes interessa é o grande fundamento deste projeto. De acordo com Rita Souto, responsável de formação do CTCP, “as empresas têm capacidade para serem responsáveis pelo seu processo formativo. Assim, podem organizar formações de acordo com as suas necessidades, conhecem melhor os processos e as pessoas”. No fim, a responsável do CTCP defende que as “empresas acabam por ter um maior comprometimento com o processo e deixam de ser agentes passivos, para passarem a ser os protagonistas”.

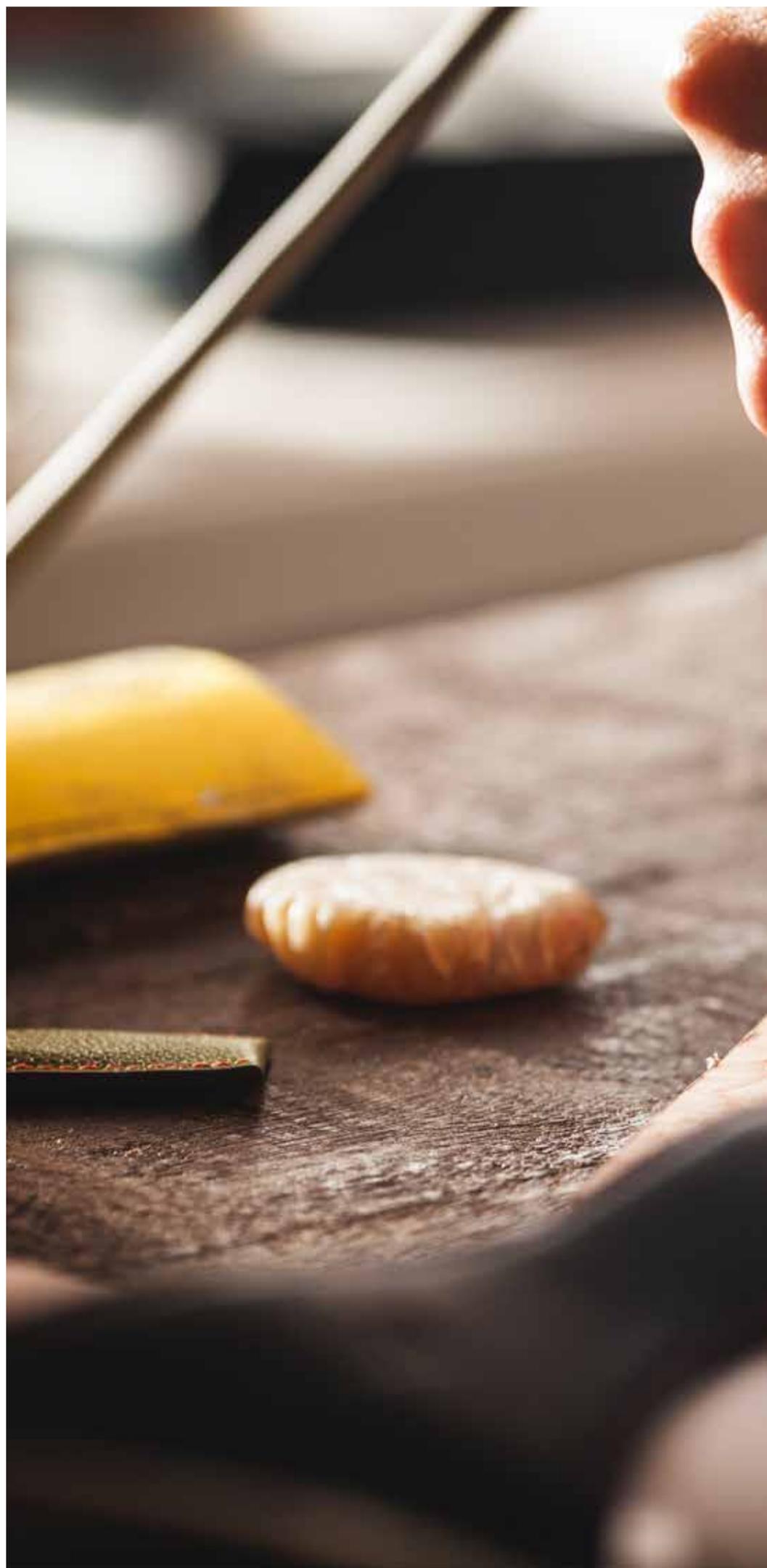
Mas, para além de novos programas de formação de curta duração e novos conteúdos formativos, pretende-se “desenvolver um modelo formativo diferente em que empresas e entidades formadoras trabalhem mais em cooperação” para obter a formação que mais lhes interessa.

- 12 Este tipo de projetos vai ao encontro do defendido pelo Plano Estratégico do Cluster do Calçado 2030, recentemente apresentado. No Eixo 1, Qualificação de Pessoas, pode ler-se que a “capacitação dos recursos humanos do cluster não é algo que possa ser feito sem o envolvimento das empresas. Importa que as atividades de capacitação a desenvolver vão ao encontro das suas necessidades e isso exige, no mínimo, a sua atenta auscultação. Mas, nalguns casos, que se pretendem incentivar, as empresas estão em condições de assumir a responsabilidade por organizar internamente as suas próprias atividades de formação, tornando-se verdadeiras learning factories”.

O projeto surge como continuidade do LEIA, um projeto igualmente ERASMUS+ e que foi considerado uma Boa Prática em 2024, no seu tipo de projetos, um dos três melhores projetos premiados em 2024.

Ana Maria Vasconcelos explica que esta “é a primeira vez que a Belcinto é coordenadora de um projeto Erasmus. No anterior projeto, onde estávamos como parceiros, fomos desafiados pela Agência Erasmus a concorrer como Promotores, para que aparecessem novos nomes a liderar estes projetos, e sempre tivemos alguns sonhos que gostávamos de ver concretizados, e o projetos das Fábricas-Escola é algo que nos alicia muito”.

A formação é umas traves-mestras da empresa de marroquinaria de S. João da Madeira. Depois de ter integrado o projeto LEIA, onde o CTCP era o coordenador, neste Learning Factories a Belcinto assume o papel de coordenação enquanto o CTCP é um dos muitos parceiros. Ana Maria Vasconcelos defende que a colaboração entre ambos “é sempre muito intensa”. “Temos objetivos comuns, e os interesses dos projetos ultrapassam os interesses individuais de cada organização em si, pelo que não notamos diferença nos papéis. Sempre recebemos da parte do CTCP toda a colaboração que a sua larga experiência neste campo pode trazer para que os projetos sejam bem-sucedidos e, quem sabe, levar novamente o projeto Learning Factory ao patamar de excelência”.





## UMA SOLUÇÃO PARA O FUTURO?

Podemos afirmar que este tipo de projetos podem ser um primeiro passo para desvendar o futuro? “Estes projetos, onde as parcerias são uma mais-valia, são uma forma das próprias empresas abrirem as portas ao exterior, e terem acesso a um conhecimento mais alargado do que se faz fora de portas, em países com diferentes culturas, e assim, com diferentes abordagens”.

A título de exemplo, outras empresas da indústria já têm projetos similares, ainda que em pequena escala, como é o caso da empresa de componentes ALOF com a “Academia ALOFT” ou a CEI com a “CEI Competências.”

Rita Souto defende que as empresas devem tomar as “redes dos seus processos formativos e auxiliarem-se junto das entidades competentes”. Isto permitirá não só “um maior comprometimento com o processo, mas também uma maior capacidade de conhecimento interno”.

Além de dar a cara pela Belcinto, Ana Maria Vasconcelos é também reconhecida pela ligação a uma empresa de economia social que tem, entre outros, como objetivo a formação de voluntários. “As organizações da Economia Social já têm como hábito concorrerem a projetos Erasmus como forma de disseminarem o que até ali aprenderam, por um lado, e, por outro, fazerem projetos inovadores, com parceiros internacionais que trazem, como disse anteriormente, outras visões, e outras práticas, permitindo concluir projetos verdadeiramente inovadores e replicáveis nos países que participam nestes projetos. Também no voluntariado, pretendemos atingir patamares de verdadeiro profissionalismo, com a componente de Inovação e Desenvolvimento de criação de conhecimento e valores que levem a prática do voluntariado a resultados mais eficazes e que provoquem a verdadeira mudança no mundo”.

## Entrevista a Florbela Silva

# “VAMOS TRANSFORMAR o setor do calçado”

ATÉ FINAL DO PRÓXIMO ANO, 34 PRODUTOS INOVADORES SERÃO DESENVOLVIDOS E PROMETEM FAZER DA INDÚSTRIA PORTUGUESA DE CALÇADO A MAIS QUALIFICADA DO MUNDO. ESTE É UM DOS RESULTADOS DO FAIST, UM PROJETO MOBILIZADOR ENQUADRADO NO PRR (PROGRAMA DE RECUPERAÇÃO E RESILIÊNCIA). COM UM ORÇAMENTO DE 60 MILHÕES DE EUROS, ENGLoba 45 COPROMOTORES COM COMPETÊNCIAS MULTIDISCIPLINARES, INCLUINDO UNIVERSIDADES, EMPRESAS E INSTITUIÇÕES DO SISTEMA CIENTÍFICO E TECNOLÓGICO.

O JORNAL DA APICCAPS CONVERSOU COM FLORBELA SILVA, DO CENTRO TECNOLÓGICO DO CALÇADO E COORDENADORA DESTE PROJETO.



### Quais são os objetivos da Agenda Mobilizadora FAIST?

O FAIST foi criado como resposta às necessidades do setor do calçado e marroquinaria, com um foco na preparação deste setor para os desafios futuros, apostando de forma decisiva nas tecnologias digitais e na sustentabilidade dos processos e produtos, visando uma maior eficiência e rentabilidade, resposta rápida ao mercado, melhoria das condições de trabalho e diferenciação do produto e tendo como objetivos estratégicos. A saber: alargar o leque de especialização da indústria do setor com novas tipologias de produto baseados no conhecimento; aumentar a capacidade de oferta das empresas (pequenas, médias e grandes encomendas); inserção de Recursos Humanos (RH) qualificados e melhoria das qualificações dos RH existentes. O conhecimento será a nova base de recrutamento, contribuindo para a igualdade de género e de oportunidades; reforço da coesão social nas zonas de implantação da indústria, com impacto no emprego, na fixação do emprego qualificado, nas exportações e no desenvolvimento regional mais sustentável; aumento da visibilidade e notoriedade do cluster do calçado que poderá ambicionar alargar a sua intervenção na cadeia de abastecimentos mundial; aumentar a produção nacional de bens de equipamentos e tecnologias avançadas; apostar no fabrico e produto sustentáveis; criação de linhas de produção automáticas; criação de unidades piloto de teste e validação de novas tecnologias e processos.

No fundo, a reindustrialização e uso de processos de elevada produtividade que permitam às empresas fabricar pequenas, médias e grandes encomendas a preços competitivos, conseguindo entrar nas grandes cadeias de distribuição, que no passado se abasteciam em mercados mais baratos, como a Ásia.

### **Que novas ferramentas serão possíveis desenvolver nos próximos anos?**

Tal como a própria sigla indica, o FAIST consolida o conceito de Fábrica Ágil, Inteligente, Sustentável e Tecnológica através da inovação nas mais diversas áreas, desde o software onde, por exemplo, a inteligência artificial passa a ter um papel importante, até ao hardware, com equipamentos novos a serem desenvolvidos para processos existentes e para processos inovadores, até agora, escassos ou inexistentes na indústria nacional. Os novos produtos aparecem não só como consequência destes avanços nas tecnologias de produção, mas também associados a uma componente de inovação e investigação aplicada para a sustentabilidade e para as novas funcionalidades. Não esquecendo, claro, que são produtos que respondem às necessidades do mercado.

### **Quantos parceiros integram esta agenda mobilizadora?**

O Consórcio conta com mais de 40 parceiros, incluindo empresas de calçado e marroquinaria, empresas de desenvolvimento de equipamentos e tecnologias de automação, de software, às quais se juntaram também entidades do sistema científico nacional.

Do grupo de empresas que desenvolvem tecnologias, foram incluídos não só parceiros que já trabalhavam com o setor, mas também outras empresas líderes de mercado no setor automóvel e alimentar que vêm trazer o seu know-how e o que de melhor se faz noutros setores integrando-o com a inovação existente no nosso setor.

### **Como se vai processar a ligação entre as empresas e a universidade?**

Os desenvolvimentos por parte das empresas tecnológicas serão feitos em estreita colaboração com as empresas do setor do calçado e com as universidades e outras ENSII. Estas serão parceiros de desenvolvimento, particularmente nas soluções onde é necessário um conhecimento que não existe nas empresas, ou cujo nível de desenvolvimento esteja em estágios mais baixos de prontidão. As universidades e institutos de investigação pela sua capacidade de vigilância tecnológica são peças-chave na introdução de tecnologias inovadoras nos desenvolvimentos para o setor, resultando em soluções com elevado nível de inteligência e conhecimento intrínseco.

A agenda tem na sua execução atividades onde a interação entre as empresas e as universidades e/ou institutos de investigação é essencial e onde se procura trazer um elevado nível de conhecimento pelo desenvolvimento tecnológico existente nas academias para o setor do calçado.

Ao mesmo tempo, mostra-se a atratividade deste setor para a incorporação de inovações resultantes da investigação realizada na academia, fazendo-se a ponte entre estes dois polos, o da geração de conhecimento e o da sua aplicabilidade, com o papel fundamental das empresas tecnológicas, de software e bens de equipamento, que traduzem esse conhecimento para ferramentas usáveis no dia-a-dia das empresas calçado.

### **Que grandes alterações serão perceptíveis na nossa indústria no futuro?**

O FAIST vai transformar o setor do calçado, transformação essa alcançada através não só do desenvolvimento de novos processos produtivos inovadores, como também da automação dos processos tradicionais.

O setor ficará capacitado com fábricas flexíveis, rápida resposta, independentemente da dimensão das encomendas e ainda com um leque mais alargado a nível de produtos especializados.

Será, também, importante não esquecer as pessoas. Faz parte da agenda uma capacitação do tecido humano produtivo existente nas empresas, assim como a atração, captação e fixação de recursos humanos mais capacitados, que possam trazer novos métodos, ideias e uma diversificação de pensamento inovadora para a nossa indústria.

Será possível verificar alterações desde a tecnologia existente em chão de fábrica, às ferramentas organizacionais, até às pessoas e a sua capacitação.

### **No âmbito deste projeto, vamos procurar ser competitivos ao nível das grandes séries?**

Os objetivos do FAIST não se centram numa dimensão particular de encomendas, mas sim na integração de tecnologias que permitam uma maior flexibilidade, dando às empresas um leque de soluções para uma resposta mais rápida e mais dirigida a uma variedade alargada de clientes, desde as pequenas às grandes séries.

As ferramentas de produção, desde os equipamentos, até às linhas integradas, passando pelas soluções de software, permitirão que as empresas sejam mais eficientes, mais organizadas e que, sobretudo, possam oferecer um serviço de maior qualidade aos clientes como fator diferenciador.

O FAIST procura atuar em todas as etapas da produção, desde o desenvolvimento de soluções para a prototipagem e a criação do produto, como a impressão 3D e as ferramentas digitais, à produção com acrescidos níveis de automação inteligente adaptável ao produto. É esta mesma “inteligência” e adaptabilidade que nos permitirá, como setor, dar resposta a uma maior variabilidade de encomendas, mantendo a qualidade, a rapidez de resposta e a relação com os clientes de excelência que caracterizam o calçado português. É natural, assim, que estas soluções nos tornem mais competitivos na resposta a séries maiores, não sendo esta uma meta, mas sim uma consequência da capacidade acrescida dada pelas soluções da agenda.

### **Considerando que praticamente 90% da produção mundial é assegurada por países asiáticos, que papel está reservado a Portugal?**

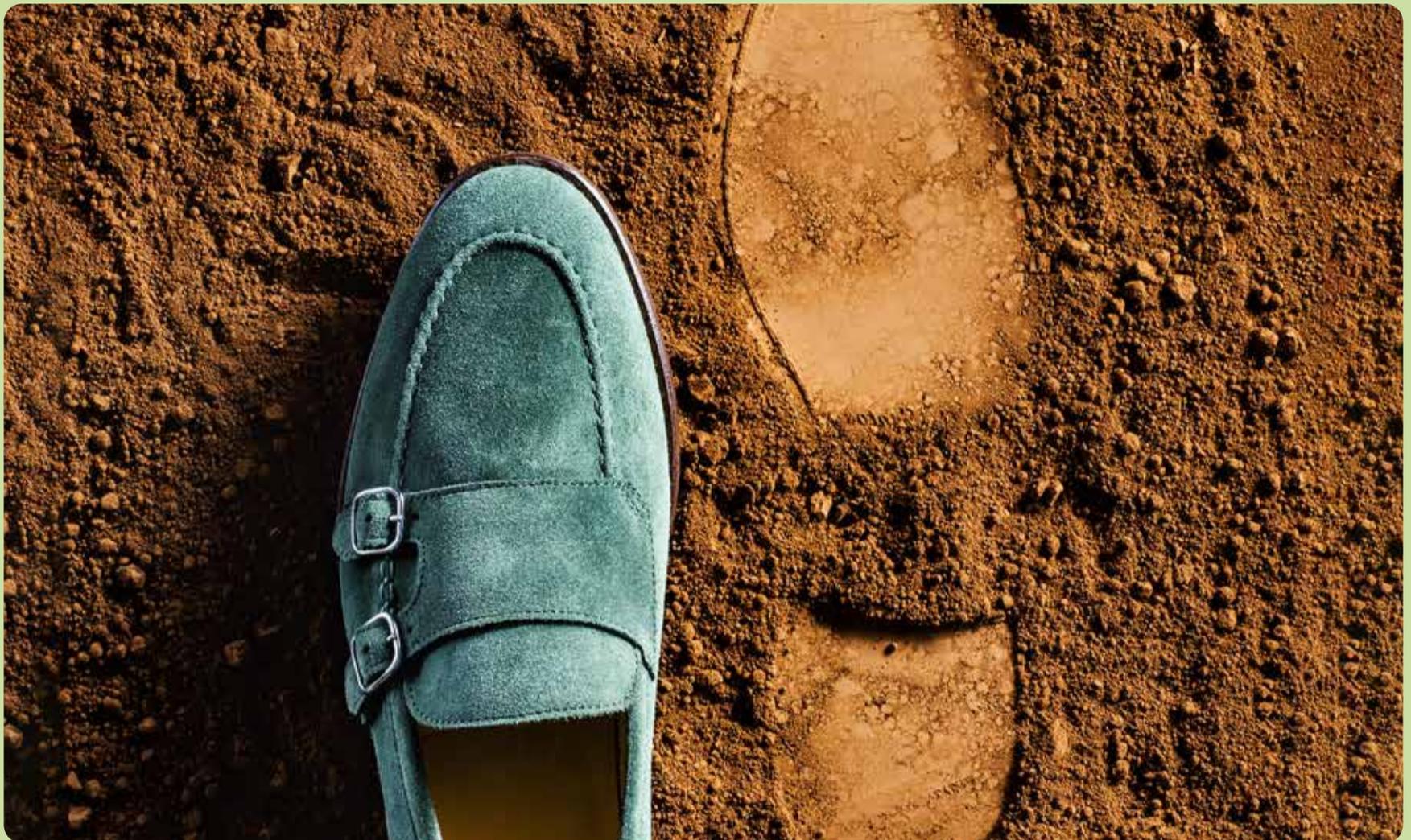
O setor do calçado português tem características únicas de qualidade, de conforto, de métodos de fabrico e de resposta rápida ao cliente, fazendo, muitas vezes, o que não se faz em mais nenhuma parte do mundo. Não se pretende com o FAIST substituir estas características que tanto valorizam o calçado português e o distinguem dos demais produtores mundiais.

Com o FAIST, as empresas ficarão mais capacitadas a nível tecnológico, mas também a nível humano com quadros mais qualificados que se compararão com os melhores do mundo. Isto dará às nossas empresas uma capacidade acrescida de trazer e fixar novos clientes, procurando ser um motor de produção com elevada capacidade tecnológica e uma resposta rápida única no mundo.

Portugal será capaz de produzir desde as pequenas às grandes séries, com elevado grau de diferenciação, com novas ferramentas para a resposta aos clientes, sendo assim expectável que parte desses 90% de produção encontrem no nosso país parceiros de excelência para a produção de calçado.

# Portuguese Shoes Green Pact

Cluster de Calçado e Artigos de pele em Portugal



**Assine por um Planeta  
com saldo nulo de emissões  
de carbono em 2050**



[compromissoverde.apiccaps.pt](https://compromissoverde.apiccaps.pt)

# CONVERSE

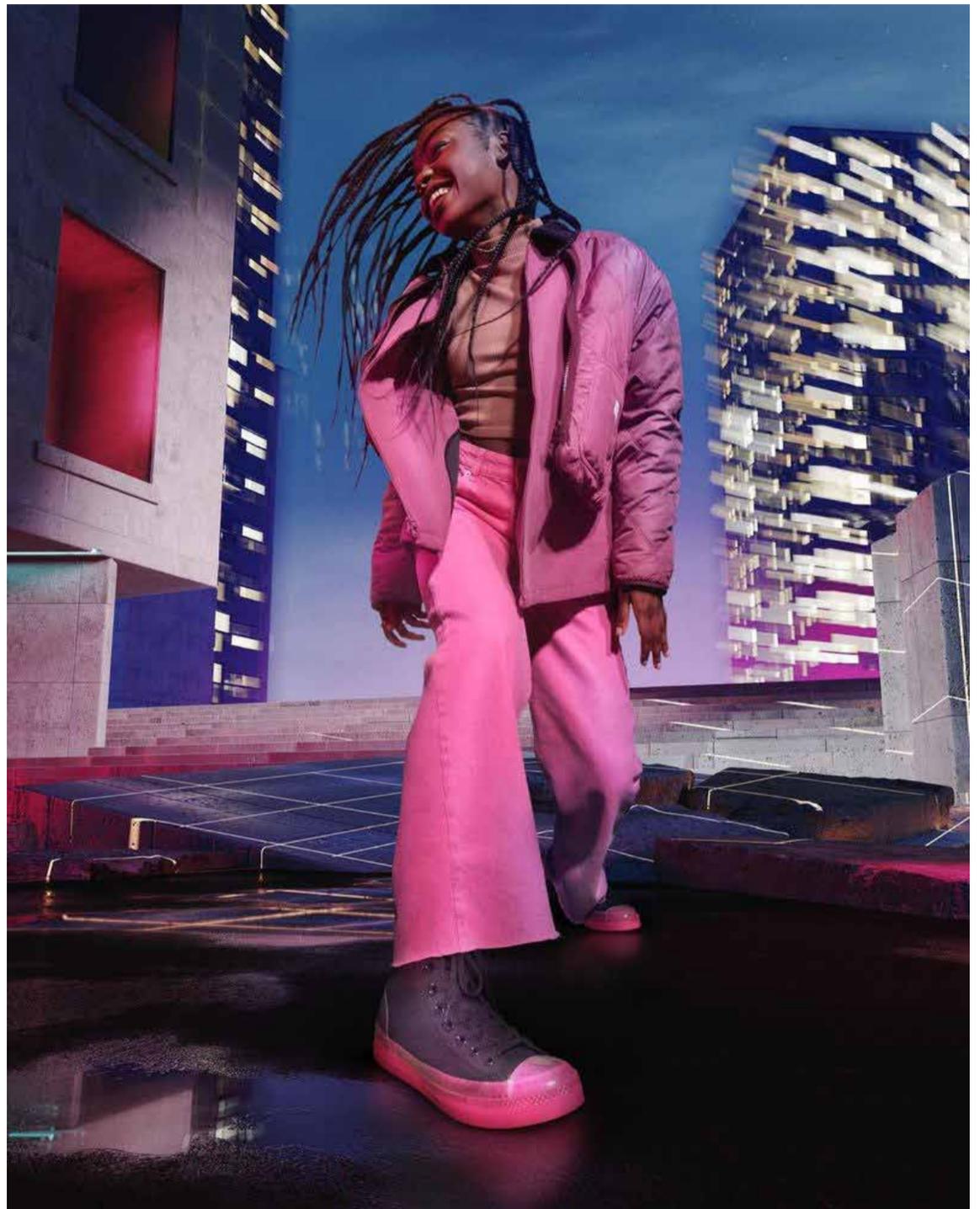
## reduz postos de trabalho

A Converse anunciou que se encontra em processo de redução dos postos de trabalho, num “reajustamento das equipas e otimização da forma de trabalho”, com o objetivo de impulsionar novas oportunidades de crescimento. O número de funções afetadas não foi, no entanto, divulgado.

Segundo um porta-voz da marca em declarações à Bloomberg, estes despedimentos fazem parte da redução de postos de trabalho anunciada em dezembro pela gigante Nike, no âmbito de um plano de reestruturação que visa poupar 2 mil milhões de dólares em custos nos próximos três anos.

Em fevereiro, a Nike confirmou que despediria 2% da sua força de trabalho (cerca de 1,600 postos de trabalho) e, em abril, foi noticiado que 740 funcionários já teriam sido despedidos da sede global.

A marca de All Stars, adquirida pela Nike em 2003 por 305 milhões de dólares, é responsável por cerca de 5% das vendas do gigante desportivo.



17

## Moreschi: o fim de uma era de

# PRODUÇÃO EM VIGEVANO

É o último capítulo da história da Moreschi. A última página da empresa de Vigevano foi escrita no mês de maio, com o acordo alcançado com os últimos 59 trabalhadores da fábrica de calçado de luxo. Hurleys, o fundo suíço detentor da marca desde 2022, comprometeu-se a pagar os salários de fevereiro até ao passado dia 10 de maio e os salários de março e abril até ao final do mês. As indemnizações e outros direitos deverão ser pagos a 30 de junho (30%) e a 14 de julho (70%).

Em caso de incumprimento, o acordo inclui uma cláusula de salvaguarda que permite aos trabalhadores exigirem o pagamento da totalidade dos montantes de uma só vez.

Fundada em 1946, a célebre marca de calçado de luxo tinha anunciado em fevereiro que iria encerrar a produção na histórica localidade de Vigevano, na Lombardia, passando esta a ser confiada a “laboratórios italianos altamente especializados”, escolhidos com base em critérios ecológicos claros.

“Infelizmente, a unidade não tem capacidade para fazer face à procura, mas as restantes funções (design, administrativa, logística, loja local e função de apoio) ficarão” em Vigevano. Segundo a nota do fundo suíço, também o controlo de qualidade permanecerá na localidade lombarda.

□  
LUSOCAL®  
□□



THE BEST COMPONENTS YOU WILL NEVER SEE

LUSOCAL.COM

# Projeto do Centro Tecnológico de Calçado

## DESTACADO PELA COMISSÃO EUROPEIA

-LIFE GREENSHOES4ALL É UM DOS TRÊS PROJETOS FINALISTAS

O projeto Life GREENSHOES4ALL, coordenado pelo Centro Tecnológico do Calçado de Portugal, que tem como objetivo desenvolver soluções de ecodesign, reciclagem e produção para a redução da Pegada Ambiental no setor de calçado, está na mira da Comissão Europeia. O projeto é finalista dos prémios LIFE, um instrumento de financiamento da UE para o ambiente e a ação climática.

O Life GREENSHOES4ALL, para além do CTCP, tem outros parceiros portugueses como a própria APICCAPS, as empresas AMF e ATLANTA, para além de outras importantes entidades europeias como a CEC (Confederação a Indústria Europeia de Calçado), FICE (Federação Espanhola do Calçado) e o INESCOP (Centro Tecnológico Espanhol).

“O Life GREENSHOES4ALL pretende alcançar um mercado único para os produtos ecológicos, promovendo o grande valor da metodologia inovadora, bem como as Regras de Categorias de Pegada Ambiental dos Produtos”, destaca Maria José Ferreira. Para a responsável pelo Departamento de I&D do Centro Tecnológico de Calçado de Portugal “O projeto destina-se igualmente a testar e demonstrar novas rotas de reciclagem na cadeia de valor do calçado da UE e a estabelecer e comparar, através da experimentação, conceitos inovadores de conceção ecológica e processos ecológicos para o fabrico de calçado”.

Em traços gerais, este projeto prevê implementar as regras de categorias de pegada ambiental dos produtos, estabelecer conceitos inovadores de ecodesign e processos produtivos ecológicos para o fabrico de calçado com grande potencial de transferência para outros setores (ou seja, artigos de couro, vestuário, etc.), testar novas abordagens de reciclagem na cadeia de valor para reduzir a quantidade de matérias-primas e a produção de resíduos. Prevê ainda contribuir para a construção de um Mercado Único de produtos ecológicos, demonstrando o grande valor acrescentado da metodologia desenvolvida nos produtores, retalhistas e consumidores e permitir que os beneficiários adquiram experiência e conhecimento, resultando em novos serviços e produtos para comercialização.

No âmbito do Life GREENSHOES4ALL, “têm sido desenvolvidos modelos de calçado e de componentes ecológicos inovadores”, destaca Maria José Ferreira, “bem como eco-design, reciclagem e metodologias de fabrico mais sustentáveis”. De igual modo, a estratégia definida garantirá a transferência de conhecimentos para outros setores de atividade.

O projeto Life GREENSHOES4ALL é, agora, um dos três finalistas deste importante prémio europeu. A escolha final será feita pelos consumidores e pode ser efetuado no website [www.lifeawards.eu](http://www.lifeawards.eu). O projeto mais votado ganha.

19



## ATOM MB E CERIM UNEM FORÇAS: A AVANTIUM NASCEU

[WWW.TECMACAL.PT](http://WWW.TECMACAL.PT)



**AVANTIUM CD10 TS2**  
MÁQUINA DE REBATER/  
CARDAR FUNDO DO SAPATO



**AVANTIUM K175**  
MÁQUINA DE CARDAR  
LATERAL DO SAPATO



**AVANTIUM MARK 2 TSI**  
MÁQUINA DE MONTAR  
LADOS E CALCANHEIRAS



**AVANTIUM K078**  
MÁQUINA DE MONTAR  
E CENTRAR BICOS

### SEDE

RUA DOS COMBATENTES DO ULTRAMAR  
ZI Nº 1, 3700-089 S. JOÃO DA MADEIRA - PORTUGAL  
TEL: +351 256 200 480 // FAX: +351 256 832 059  
E-MAIL: [TECMACAL@TECMACAL.PT](mailto:TECMACAL@TECMACAL.PT)

### FELGUEIRAS

RUA BELMIRO FERREIRA 140/152/164 - MARGARIDE  
4610-278 FELGUEIRAS FELGUEIRAS PORTUGAL  
TEL: +351 255 318 860 // FAX: +351 255 926 996  
E-MAIL: [TECMACALFELGUEIRAS@TECMACAL.PT](mailto:TECMACALFELGUEIRAS@TECMACAL.PT)

### BENEDITA

RUA REI DA MEMÓRIA, N.º 30 LOJA R/C ESQUERDO  
2475-149 BENEDITA PORTUGAL  
TEL: +351 262 921 302  
E-MAIL: [TECMACALBENEDITA@TECMACAL.PT](mailto:TECMACALBENEDITA@TECMACAL.PT)

# Data Center

Excelência, Flexibilidade e Segurança

## 5 Razões para nos escolher:



### ACESSIBILIDADE

**Localização privilegiada** em zona de baixo impacto sísmico e a 1 hora Lisboa - 1 hora de Espanha

### DISPONIBILIDADE

Cumre os requisitos **Tier 3** (Redundant capacity components + Dual-powered equipments and multiple uplinks)

### CONFIANÇA

DataCenter propriedade da Decsis. Serviços operados com base nas normas **ISO20000, ISO27000 e ISO9001**

### EFICIÊNCIA

**Altamente eficiente** ao nível energético, com um PUE (Power usage effectiveness) muito baixo, e utilizando fontes de energia limpa

### REDUNDÂNCIA

Caminhos Redundantes e ligado a um anel de **fibra-óptica**

# DECSIS

Sistemas de Informação SA

A Decsis apresenta-se como um dos principais players na prestação de serviços nas TIC, a operar a partir de Portugal. A Decsis é uma empresa Portuguesa especializada e focada na prestação de serviços no sector das Tecnologias de Informação e Comunicação, com mais de 20 anos de experiência.

#### PORTO

Rua das Artes Gráficas, 162  
4100-091 Porto

T: [+351] 226 076 850

#### LISBOA

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

T: [+351] 212 555 500

#### V. N. GAIA

Zona Industrial Arcos do Sardão, 320  
4430-434 Vila Nova de Gaia

T: [+351] 220 923 000

#### ÉVORA

Parque da Ciência e  
Tecnologia do Alentejo

# COREIA

## no horizonte das empresas portuguesas

Ainda que possa parecer, à vista desarmada, um mercado pouco natural para o calçado português, numa análise mais aprofundada perfila-se como uma excelente oportunidade. Todos à Coreia é o mote. Saiba porquê.

Sessenta e seis euros e sete cêntimos. Esse é o preço médio do calçado exportado por Portugal para a Coreia do Sul no ano transato, bem mais do dobro da média do setor (27,70€). É, na verdade, o país que regista o maior preço médio de exportação. Aproximado, só o preço médio do calçado exportado para Hong Kong (59,96€), China (54,71€) ou até mesmo Japão (50,20€), e particularmente distante do preço médio praticado, por exemplo, para Alemanha (27,06€) ou para França (28,45€).

A conquista de novos mercados de elevado potencial de crescimento é, desde há muito, uma prioridade estratégica para a indústria portuguesa de calçado. As exportações extracomunitárias representam atualmente 19,6% do total do setor, mais do dobro do registado uma década antes. A Coreia do Sul demonstra ser um desses exemplos a explorar.

Em 2023, Portugal exportou 84 mil pares de calçado, no valor de 5,5 milhões de euros para o país asiático. Em 2022, de acordo com o World Footwear Yearbook, a Coreia do Sul importou 251 milhões de pares de calçado, em especial da China (quota de mercado de 71%), Vietname (17%) e Indonésia (7%).

Com uma população de 51,8 milhões de pessoas e um PIB per capita de 33.300 dólares (que compara com os 24.522 dólares de Portugal), a Coreia do Sul “merecerá uma avaliação mais atenta dos empresários portugueses”, de acordo com o Gabinete de Estudos da APICCAPS.

### O FENÓMENO COREANO

A Coreia do Sul despontou internacionalmente no universo da moda, beleza, cultura pop, muito especialmente junto das populações mais jovens.

O fenómeno coreano nem é recente. No início do século chegou a ser apelidado na China de Hallyu ou febre coreana. O cinema e as séries televisivas, e mesmo a música sul-coreana têm hoje adeptos em todo o mundo.

De acordo com Osvaldo Alencar Billig e Amanda Paiva da Silva, no estudo “A expansão do hallyu: o uso da diplomacia cultural e seus impactos na economia sul-coreana”, este fenómeno “teve início nos anos 90 e começou a se expandir nos anos 2000”, tendo como objetivo “melhorar a imagem da Coreia do Sul no exterior e, consequentemente, a sua economia direta e indiretamente”.

O Governo de Seul privilegiou “a diplomacia cultural para criar uma marca da nação e mudar drasticamente a imagem do país no exterior”, investindo, por isso, de forma muito particular, no setor cultural. Importa recordar que a Coreia do Sul passou grande parte do século XX em regimes militares autoritários e só se democratizou em 1988. O país asiático é um bom exemplo internacional de smart power, combinando o poder político ao potencial económico. Gigantes coreanas como a Hyundai, Kia, LG e, principalmente, Samsung são exemplos disso.

O streetwear, quase omnipresente na moda da geração Z, também ganha público cativo na moda coreana. De acordo com Business of Fashion, “o mercado sul-coreano prefere marcas locais, mas as marcas europeias vislumbram no país uma imensidão de oportunidades”. A Seoul Fashion Week cresce a cada edição e já é vista como uma das grandes semanas de moda fora do circuito principal de moda.



# 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.



**expandindústria**

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](http://www.expandindustria.pt) E-mail: [geral@mail.expandindustria.pt](mailto:geral@mail.expandindustria.pt)



# Anatomia

## DE UMA INDÚSTRIA

A APICCAPS representa centenas de empresas de toda a fileira do calçado e artigos de pele. Conheça os nossos membros.

### JP SUPER SOLES

A JP Super Soles é uma empresa de produção de componentes para calçado com uma capacidade produtiva de 3 milhões de solas por ano. Com uma equipa com mais de 150 profissionais altamente qualificados e especializados, a organização é capaz de produzir produtos de alta qualidade em várias técnicas e materiais, como TR, PVC, TPU, PU, SBR e EVA.

A empresa valoriza a satisfação do cliente e procura oferecer um serviço personalizado e focado no produto. Estabelece parcerias duradouras e colaborativas com os clientes para um futuro de sucesso. Concentra-se no desenvolvimento de metodologias eficientes para integrar as necessidades do cliente e fornecer soluções flexíveis e diferenciadoras.

Mais recentemente, a empresa lançou a marca Working Safe, que se dedica à produção e desenvolvimento de calçado profissional, mais concretamente socas hospitalares.

[HTTPS://JPSUPERSOLES.COM/](https://jpsupersoles.com/)



### FERALEX

A Feralex foi criada em 1985 e dedica-se, desde o primeiro, dia à produção de luvas em couro. Ano após ano, a empresa cria novas coleções, acompanhando as tendências da moda e do mercado.

A missão da empresa é o desenvolvimento de coleções para as mais prestigiadas marcas de alta-costura internacionais, apresentando várias tipologias de produto, desde luvas de quitação, caça até luvas de cetim.

Além das coleção de luvas, a empresa tem também disponível uma coleção de slippers para adulto e criança.

[HTTPS://WWW.FERALEXGLOVES.PT/](https://www.feralexgloves.pt/)



### NIMCO

A Nimco Made4You é parte integrante do grupo Nimco International. A produção de todos os sapatos Nimco é feita em Portugal, quase 100% do total na fábrica em Cesar, Oliveira de Azeméis. Uma equipa de 200 artesãos de calçado, experientes e com excelente formação, trabalha diariamente para lhe levar as soluções de calçado ortopédico mais inovadoras, ecológicas e acessíveis.

Como parte da vasta gama de soluções em calçado ortopédico, a empresa trabalha de acordo com quatro conceitos principais: Stock Shoes, Modular Concept Orthopaedics (a seguir, denominada MCO), linha Infinity e calçado ortopédico totalmente feito à medida.

[HTTPS://WWW.NM4Y.COM/](https://www.nm4y.com/)





CATÓLICA  
CATÓLICA PORTO  
BUSINESS SCHOOL

PORTO

# 20 ANOS

## MBA EXECUTIVO

# 20 ANOS A CRIAR LÍDERES

O MBA Executivo da Católica Porto Business School tem transformado lideranças. Sempre com o objetivo de criar o máximo impacto positivo na sociedade. E continuará esta missão já na 20ª edição, em outubro. Fale connosco e conheça este e outros programas de formação executiva, que têm vindo a moldar o futuro de muitas organizações.

SAIBA MAIS



catolicabs.porto.ucp.pt



# Geração 5.0:

**JOSÉ MARCO PEIXOTO,  
CALÇADO PENHA**



COM MESTRADO EM GESTÃO, JOSÉ MARCO PEIXOTO É A TERCEIRA GERAÇÃO DA CALÇADO PENHA. A INTEGRAR A EMPRESA DESDE 2020, MANTEM O LEGADO DE UMA EMPRESA COM MAIS DE 50 ANOS DE HISTÓRIA.

calçado  
**Penha**  
desde 1967  
PRODUCTION  
ARTISANALE  
GOODYEAR WELTED

25

## Trabalhar na Penha foi uma escolha natural?

Sim. Posso dizer que a empresa está enraizada em mim. Desde muito novo estive presente no dia-a-dia da empresa, uma vez que uma boa parte da minha família lá trabalha, nomeadamente, os meus pais.

Tratando-se de uma empresa familiar, acho importante dar continuidade ao legado e cabe-nos a nós, a nova geração, garantir a sustentabilidade da empresa no futuro. Tudo isto, aliado à minha formação académica, tornou a decisão de vir trabalhar para o Calçado Penha muito natural.

## Como definiria a Penha e como se distingue no mercado?

A Fábrica de Calçado Penha, S.A. é uma empresa que se define pelos seus valores e pela forma como se relaciona com todos os envolventes na sua atividade (trabalhadores, fornecedores, clientes, etc.). Esta relação de proximidade e confiança é preponderante para o sucesso da empresa.

Além disso, a Calçado Penha rege-se por padrões de exigência e controlo na qualidade de produção do produto. Podemos dizer que a qualidade do nosso produto nos distingue no mercado, uma vez que se insere num nicho de calçado de luxo.

## Quais têm sido os maiores desafios até agora?

Na verdade, desde que integro os quadros da empresa, desafios não têm faltado. Iniciei o meu percurso em 2020, um ano marcado pela pandemia, que afetou, e muito, não só o setor do calçado, mas toda a conjuntura mundial, o que levou a mudanças nos padrões de consumo e, conseqüentemente, a desafios na gestão de trabalho.

Ultimamente, um dos grandes desafios reside na disponibilidade e aumento de preço de matérias-primas que tem um grande impacto nos custos de produção e, por sua vez, na rentabilidade da empresa.

## Que conselho daria a um jovem que está a começar na indústria?

O conhecimento da indústria é fundamental, quer ao nível das suas tendências, quer ao nível dos desafios e as suas oportunidades.

Nesse sentido, é muito importante estar rodeado de pessoas com conhecimento e experiência no setor. Isto aliado a uma formação específica relacionada com design de calçado, produção, ou gestão irá certamente ajudar a construir uma base sólida de conhecimento.



## PROGRAMAS E CONTEÚDOS DE FORMAÇÃO CRIATIVOS E FLEXÍVEIS NO APOIO À TRANSIÇÃO DIGITAL E VERDE NO SETOR DE ARTIGOS DE COURO



[www.learning-factories.eu](http://www.learning-factories.eu)

### O que vamos desenvolver?

- Formação Profissional Inicial e Contínua, flexível e de curta duração.
- Estratégias de aprendizagem baseadas na formação em contexto de trabalho.
- Conteúdos multicanal e IA para atrair, manter e preparar colaboradores.
- Capacitação de formadores e tutores internos em novas tecnologias e métodos inovadores.
- Parceria com entidades formadoras públicas/privadas para garantir qualidade e relevância dos programas/conteúdos.
- Competências digitais e sustentáveis alinhadas com o Green Deal.

Coordenador



# Follow ME

A ilustração é umas das mais refinadas capacidades de comunicar. Por esse motivo, é o destaque deste mês do Follow Me. A exposição do ilustrador António Soares dá um mote para uma visita a dois importantes museus.

## @ ANTONIO\_\_SOARES

É um dos maiores nomes da ilustração em Portugal. Fendi, Karl Lagerfeld, Marie Claire, The New Yorker, Vogue são apenas alguns dos nomes que coabitam no portfólio de António Soares.

Em criança, começou a pintar porque não sabia escrever. Diz que se perde de amores pelos rostos que imortaliza a aguarela no papel, mais do que pelas roupas. Pelo calçado parece ter também um carinho especial, razão pela qual é um dos seus objetos mais ilustrados. É, por isso, responsável pela contracapa da revista Portuguese Soul desde o primeiro número.

Uma parte da obra de António está agora disponível para ser apreciada. “Esse universo orgânico e romântico faz parte de mim desde pequeno. Evoca as minhas memórias de Jardim, que por vezes têm cheiro. São esses elementos que ajudam a contar a minha história e que fazem parte dela também.” Este é o mote para a exposição “António, sem título”, patente no Museu do Calçado de S. João da Madeira.



## @MUSEUDOCALCADO

Reúne num só espaço a história de uma indústria que se tem reinventado ao longo dos anos. Em S. João da Madeira, no espaço da antiga fábrica da Oliva, fica o Museu do Calçado, inaugurado a 5 de novembro de 2016. Como eram os primeiros sapatos? Como evolui o design? Quais as tendências? Tudo o que precisa de saber sobre o universo mágico dos sapatos pode ser conhecido em S. João da Madeira.

O espaço tem, atualmente, patente uma exposição do ilustrador António Soares que pode ser visitada até abril de 2025.



## @MUSEUDACHAPELARIA

Também em S. João da Madeira pode encontrar mais um espaço muito especial: o Museu da Chapelaria. A mais antiga fábrica de chapéus transformou-se, em 2005, num local de homenagem a este acessório.

“O Museu é uma homenagem aos homens e mulheres que fizeram da indústria chapeleira uma das atividades de maior importância na história da região”.

Imagens da indústria, maquinaria, ferramentas e chapéus que ilustram o mundo mágico dos chapéus são algumas das peças que pode encontrar no espaço.



# BRINGING TREND TOGETHER

15 - 18 JUNE 2024

RIVA DEL GARDA



exporivaschuh  
& gardabags  
the fair that moves the world

101  
EDITION

Organised by



Riva del Garda®  
Fierecongressi

In cooperation with



RIVA DEL GARDA  
EXHIBITION CENTER  
INFO@EXPORIVASCHUH.IT  
(+39) 0464 570153



SCAN THE CODE AND  
VISIT OUR WEBSITE!  
EXPORIVASCHUH.IT



#exporivaschuh #gardabags