

# Abinforma

Informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados



Matéria especial

## SETOR CALÇADISTA DEVE CRESCER 2% EM 2025

PÁGINA 08

14

Confira a retrospectiva do ano de 2024

23

Abicalçados recebe novas associadas

30

Feira italiana gera mais de US\$ 21 milhões



## UM ANO DE DESAFIOS

**Haroldo Ferreira**  
Presidente-executivo da Abicalçados

O ano de 2024 foi de inúmeros desafios, não somente para a indústria calçadista, mas para a sociedade brasileira. Depois de enchentes que assolaram o Rio Grande do Sul em maio, inclusive com impacto na produção de calçados, a atividade patinou. Por outro lado, o mercado doméstico brasileiro, aquecido nos meses subsequentes, ajudou na recuperação rápida. No entanto, não foi a indústria nacional a maior beneficiada desse aquecimento, já que as importações de calçados, principalmente da Ásia, também explodiram no período. Mesmo com a alta das importações em mais de 26% e queda superior a 17% nas exportações, em volume, conseguimos alcançar um crescimento produtivo de cerca de 3,5%.

A análise da Abicalçados é de que foi um ano desafiador, mas acima das expectativas iniciais. A partir de 2025, no entanto, devemos “perder” força, diante da persistência dos desafios no mercado internacional, com conflitos geopolíticos e o aumento do protecionismo, e também no mercado doméstico, visto o aumento da inflação e das taxas de juros, que inibem investimentos e a compra de bens por parte da população em geral.

Diante disso, mantemos uma expectativa de crescimento mais tímido do que o verificado em 2024. Para o ano que inicia, a estimativa de crescimento é de cerca de 2% na produção, o que nos colocaria, finalmente, nos patamares de antes da pandemia de Covid-19, na casa de 900 milhões de pares produzidos. Assim como em 2024, o motor do crescimento deve ser o mercado doméstico, já que a expectativa é de mais uma queda nas exportações ao longo do ano.

Os desafios de 2025, no entanto, serão ainda maiores do que os do ano que se encerra, o que deixa o cenário mais nebuloso. No ano que inicia, retorna gradualmente a oneração da folha de pagamentos, o que terá impacto na produção e, conseqüentemente, nas contratações da indústria calçadista. Outro desafio é a alta na taxa de juros, que chegou a 12,25% em dezembro e segue com tendência de elevação para 2025. O fato dificulta investimentos do setor, já que investidores, em vez de investir na indústria e varejo, muitas vezes, optam por deixar seus recursos rendendo ao invés de investir, por uma questão de segurança e rentabilidade. Além disso, a tendência é de aumento no nível de endividamento das famílias.

Boa leitura!



**CONSELHO DELIBERATIVO**

**Presidente:** Caetano Bianco Neto

**Conselheiros:** Almir Santos, Analdo Slovinski Moraes, Ana Carolina Grings, Astor R. Ranft, Carlos Alberto Mestriner, Claudio Chies, Daniel Marcelino Gewehr, Diego Colli, Giuliano Spinelí Gera, Irivan José Soares, João Henrique Hoppe, João Fernando Hartz, Jorge Bischoff, José Paulo Boelter, Junior César Silva, Luiz Barcelos, Marcelo Henrique Lehnen, Marcelo Paludetto, Marco Lourenço Müller, Paulo Vicente Bender, Pedro Bartelle, Renato Klein, Ricardo José Wirth, Ronaldo Lacerda, Samir Nakad, Sergio Bocayuva e Sergio Gracia

**Conselheiros Honorários:** Rosnei Alfredo da Silva e Paulo Roberto Schefel

**Conselho Fiscal:** Danilo Cristófoli, João Altair dos Santos, Paulo Roberto Konrath, Caio Borges (suplente), Dóris Helena Berlitz (suplente) e Mauricio de Vargas (suplente)

**Conselho Sindical:** Almir Manoel Atanázio dos Santos, Renato Klein e Ronaldo Andrade Lacerda

**Presidente-executivo:** Haroldo Ferreira

## Abinforma

Informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

**Janeiro 2025 N° 391 - Ano 35**

### EDIÇÃO

Diego Rosinha (Mtb. 13.096)  
Nicolle Frapiccini (Mtb 20.143)

### TEXTOS

Diego Rosinha (Mtb. 13.096)

### FOTOS

Equipe Abicalçados e Divulgação

### PRODUÇÃO GRÁFICA

Gabriel Dias | @gabrieldias.ppg

### CONTATO

Rua Júlio de Castilhos, 561 | Novo Hamburgo/RS | Cep: 93510-130  
Fone: 51 3594-7011 | imprensa@abicalcados.com.br | www.abicalcados.com.br

### REDES SOCIAIS

 abicalcados  abicalcadosoficial  abicalcados  company/abicalcados  abicalcados

### ABI NA MÍDIA

**05** Confira notícias sobre o setor que foram destaque na imprensa

### ESPECIAL

**08** Setor calçadista deve crescer 2% em 2025

### OLHAR DE ESPECIALISTA

**12** Mercado interno impulsiona produção em 2024

### RETROSPECTIVA 2024

**14** Os principais fatos que marcaram o setor no ano

### ABINOTÍCIAS

**21** Indústria calçadista gerou 12,5 mil empregos até novembro

**22** Abicalçados formaliza parceria com empresa que implementa canais de denúncias

**23** Abicalçados recebe novas associadas

### ACONTECE NOS POLOS

**25** INSPIRAMAIS divulga programação com novidades

### ABI ENTREVISTA

**26** Marina Mello: soma de diferentes gerações resulta no melhor ano em uma década

### BRAZILIAN FOOTWEAR

**30** Feira Expo Riva Schuh abre o ano com mais de US\$ 21 milhões em negócios

**32** Abicalçados realiza Missão Colômbia em janeiro com 27 marcas

**33** Calçadistas otimistas para três feiras nos Estados Unidos

### BALANÇA COMERCIAL

**34** Importações de calçados disparam em 2024 e preocupam indústria nacional

# SAIBA QUAIS OS SETORES SAEM GANHANDO NO BRASIL COM DÓLAR A R\$ 6

**NOTÍCIAS**

## Saiba quais setores saem ganhando no Brasil com dólar a R\$ 6

Sector de soja deve se beneficiar com a alta do dólar  
Imagem: Lucas Teixeira/Photos

**uol**  
Juliana Moraes  
Colaboração para o BOL, de São Paulo  
04/10/2024, 09h46

A valorização do dólar — que atingiu novos recordes na segunda-feira (2), cotado a R\$ 6,0685 — afeta diretamente os preços de produtos e serviços no Brasil que tenham alguma fase da cadeia produtiva no exterior, seja nos insumos, contratação de serviços ou até mesmo no combustível. Neste sobe e desce da moeda americana, há quem possa se beneficiar com o real desvalorizado.

**O que aconteceu**

- O real ainda tenta se recuperar após forte alta do dólar. Nesta terça (3).

A valorização do dólar - que atingiu novos recordes na segunda-feira (2), cotado a R\$ 6,0685 - afeta diretamente os preços de produtos e serviços no Brasil que tenham alguma fase da cadeia produtiva no exterior, seja nos insumos, contratação de serviços ou até mesmo no combustível. Neste sobe e desce da moeda americana, há quem possa se beneficiar com o real desvalorizado. O real ainda tenta se recuperar após forte alta do dólar. Nesta terça (3), fechou cotado a R\$ 6,056, uma queda de 0,21% em relação ao dia anterior. O valor reflete a insegurança e insatisfação do mercado ante o pacote de corte de gastos apresentado pelo governo Lula. [...] Exportadores se preocupam com a cotação da moeda americana no futuro. Haroldo Ferreira, presidente-executivo da Abicalçados, que destaca que, acima do patamar do dólar, o mais importante é a volatilidade dele, o setor de calçados chama a atenção para a falta de estabilidade, a falta de previsibilidade nos preços futuros e contratos firmados para compra de insumos ou exportação é um ponto que preocupa. [Leia a matéria completa aqui](#)

# CONEXÃO ORIGEM SUSTENTÁVEL NEUTRALIZA 10 TONELADAS DE CO<sub>2</sub>E EM TAQUARA

**EXPANSÃO**  
INFORMAÇÃO. NEGÓCIOS. VARIADADES

MEIO | NOTÍCIA | CATEGORIA | EDUCAÇÃO ONLINE | RECLAMATION | ÍCONE | ASSINE | FALE CONOSCO

## Conexão Origem Sustentável neutraliza 10 toneladas de CO<sub>2</sub>e em Taquara

Por [Alexandra da Silva](#) | 04/10/2024

O evento Conexão Origem Sustentável, promovido pela Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) e pela Associação Brasileira das Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), neutralizou 10 toneladas de dióxido de carbono equivalente (CO<sub>2</sub>e) emitidas durante sua realização no último dia 15 de outubro. O encontro ocorreu no Centro de Eventos da Faccat, em Taquara, e reuniu mais de 350 participantes.

A neutralização foi realizada com o apoio da empresa Ecovalor, que calculou as emissões geradas pelo evento com base em informações fornecidas por meio de um questionário distribuído aos participantes, além de um inventário que considerou fatores como transporte, alimentação, geração de resíduos e consumo de energia. Os créditos de carbono adquiridos foram certificados pela ONU e direcionados à preservação da floresta amazônica.

De acordo com o diretor comercial da Ecovalor, Otávio Leube, o evento mostrou um nível de engajamento significativo dos participantes e das empresas do setor. "A Abicalçados e a Assintecal estão trabalhando a criar uma cultura de sustentabilidade no setor, e este primeiro evento, tivemos um ótimo engajamento dos participantes", afirma Leube. Segundo o diretor, o

**EXPANSÃO**

O evento Conexão Origem Sustentável, promovido pela Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) e pela Associação Brasileira das Empresas de Componentes para Couro, Calçados e Artefatos (Assintecal), neutralizou 10 toneladas de dióxido de carbono equivalente (CO<sub>2</sub>e) emitidas durante sua realização no último dia 15 de outubro. O encontro ocorreu no Centro de Eventos da Faccat, em Taquara, e reuniu mais de 350 participantes. A neutralização foi realizada com o apoio da empresa Ecovalor, que calculou as emissões geradas pelo evento com base em informações fornecidas por meio de um questionário distribuído aos participantes, além de um inventário que considerou fatores como transporte, infraestrutura, alimentação, geração de resíduos e consumo de energia. Os créditos de carbono adquiridos foram certificados pela ONU e direcionados à preservação da floresta amazônica. [Leia a matéria completa aqui](#)

## PROGRAMA DE EXPORTAÇÕES MOVIMENTOU R\$ 677 MILHÕES EM 2024, SEGUNDO ABICALÇADOS

Produção da Valabras, fabricante de calçados — Foto: Reprodução

O programa de exportações Brazilian Footwear movimentou US\$ 128,3 milhões em 2024, o equivalente a R\$ 677,4 milhões, segundo a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados). O montante inclui os onze primeiros meses deste ano e os negócios gerados na feira BFShow, em novembro, na capital paulista. De acordo com a entidade, o programa atingiu um retorno sobre investimentos (ROI) de R\$ 88 para cada R\$ 1,00 investido, considerando os aportes de R\$ 7,7 milhões nas ações de internacionalização. O Brazilian Footwear é desenvolvido em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil). A coordenadora de negócios da Abicalçados, Paola Pontin, afirma que, neste ano, foram realizadas 13 ações de exportações, em países como Itália, Estados Unidos e Colômbia.

[Leia a matéria completa aqui](#)

## CHILE, PRINCIPAL IMPORTADOR DE CALÇADOS DA AMÉRICA DO SUL, É ALVO DE ESTUDO DA ABICALÇADOS

Chile, principal importador de calçados da América do Sul, é alvo de estudo da Abicalçados

Por Equipe ComexdoBrasil | 05/12/2024 | 01:34

Da Redação (\*)

Brasília – Principal importador de calçados da América do Sul, o Chile é um país que vem despertando a atenção de produtoras brasileiras do setor. Para auxiliar na inserção, manutenção ou ampliação das exportações de calçados verde-amarelos para o país andino, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), por meio do Brazilian Footwear, programa de fomento aos embarques do setor realizado em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), lança, em dezembro, o Panorama do Calçado - Chile.

A coordenadora de Inteligência de Mercado da Abicalçados, Priscila Linck, destaca que o Chile é um país aberto comercialmente, com uma “poderosa rede de acordos de livre comércio”. Somando isso ao fato de o país ter a maior importação per capita de calçados do continente, o mercado chileno torna-se um importante player

Principal importador de calçados da América do Sul, o Chile é um país que vem despertando a atenção de produtoras brasileiras do setor. Para auxiliar na inserção, manutenção ou ampliação das exportações de calçados verde-amarelos para o país andino, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados), por meio do Brazilian Footwear, programa de fomento aos embarques do setor realizado em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), lança, em dezembro, o Panorama do Calçado - Chile. A coordenadora de Inteligência de Mercado da Abicalçados, Priscila Linck, destaca que o Chile é um país aberto comercialmente, com uma “poderosa rede de acordos de livre comércio”. Somando isso ao fato de o país ter a maior importação per capita de calçados do continente, o mercado chileno torna-se um importante player comercial a ser explorado pelos calçadistas brasileiros.

[Leia a matéria completa aqui](#)

09 DE DEZEMBRO DE 2024

JORNAL DO COMÉRCIO

## EXPORTAÇÕES DE CALÇADOS SOMARAM 89,6 MILHÕES DE PARES ATÉ NOVEMBRO

Dados elaborados pela Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) apontam que, entre janeiro e novembro, as exportações do setor somaram 89,6 milhões de pares e geraram US\$ 903,68 milhões, quedas tanto em volume (-19,2%) quanto em receita (-17,4%) em relação ao mesmo período do ano passado. Já no recorte de novembro, foram embarcados 8,4 milhões de pares por US\$ 75,97 milhões, quedas de 0,7% e de 13%, respectivamente, ante o mesmo mês de 2023. O presidente-executivo da Abicalçados, Haroldo Ferreira, avalia que o cenário de “leve melhora” nos embarques nos últimos meses do ano vem sendo sustentado pela base de comparação mais fraca do final de 2023 e também na melhora dos níveis de exportações para a Argentina, segundo principal destino do calçado brasileiro no exterior. “Nos últimos dois meses, houve um gradual aumento do nível de reservas internacionais da Argentina, que em novembro estavam 42% acima do mesmo mês do ano passado”, explica.

[Leia a matéria completa aqui](#)

10 DE DEZEMBRO DE 2024

RBS TV

## FÁBRICAS GAÚCHAS DE CALÇADOS AUMENTAM A PRODUÇÃO E CONTRATAM MAIS FUNCIONÁRIOS FOCANDO NO MERCADO NACIONAL



Entrevista com o presidente-executivo da Abicalçados, Haroldo Ferreira

[Assista a matéria](#)



## SETOR CALÇADISTA DEVE CRESCER 2% EM 2025

O ano de 2025 deve marcar o segundo período consecutivo de crescimento na produção de calçados no Brasil. Mesmo diante de todos os desafios, como a reoneração gradual da folha de pagamentos, a alta taxa de juros e a concorrência predatória de calçados asiáticos, a Associação Brasileira das Indústrias de Calçados (Abicalçados) projeta um crescimento de cerca de 2%, com mais de 904 milhões de pares produzidos. Em 2024, até novembro - dado mais recente, a indústria calçadista nacional produziu 846 milhões de pares, 4,6% mais do que no mesmo período de 2023.

O presidente-executivo da Abicalçados, Haroldo Ferreira, explica que o crescimento tem sido impulsionado pelo mercado interno, já que o cenário internacional desaquecido somado à concorrência feroz dos asiáticos têm impedido o crescimento nos embarques brasileiros. “Mais de 85% da produção brasileira de calçados fica no mercado interno, então o fato de estarmos vivendo um momento de baixo desemprego e crescimento na renda das famílias, apesar do endividamento também crescente, tem ajudado a produção do setor”, explica o dirigente. Entre janeiro e novembro de 2024, o consumo aparente de calçados no Brasil - que soma as importações - cresceu 9% ante o mesmo período de 2023. “Se não fosse o crescimento vertiginoso das importações de calçados, principalmente da China, Vietnã e Indonésia, que respondem por mais de 80% dos produtos que entram no Brasil, teríamos um crescimento produtivo muito maior do que tivemos”, destaca Ferreira, frisando a disparidade entre o incremento na produção (4,6%) e o crescimento no consumo aparente (9%).

**PRODUÇÃO 2024**

**+4,6% (até novembro)**

**CONSUMO APARENTE 2024**

**+9% (até novembro)**

**IMPORTAÇÕES 2024**

**Totais**

**+ 26,3%**  
(35,8 milhões de pares)

**Vietnã**

**+25%**  
(12 milhões de pares)

**China**

**+ 4%**  
(9,8 milhões de pares)

**Indonésia**

**+ 52%**  
(6,8 milhões de pares)

**EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS 2024**

**Totais**

**- 17,7%**  
(97,4 milhões de pares)

**PROJEÇÕES**

Em 2025, o crescimento, mais uma vez, será alavancado no mercado interno, que deve ganhar ainda mais participação na produção, que terá quase 90% como destino o ambiente doméstico. “O mercado internacional ainda é um grande ponto de interrogação para o calçado brasileiro e agora ganha um outro elemento chamado Donald Trump, que assume no próximo dia 20”, comenta Ferreira. Segundo o dirigente, o novo presidente norte-americano pode dificultar as importações de calçados da China, na reedição da guerra comercial vivida durante o seu primeiro governo. “No entanto, essa produção excedente terá como destinos outros mercados importantes do nosso calçado no exterior, o que pode impactar as nossas exportações”, pontua.

**PROJEÇÕES 2025**

**Produção**

**+ 2%**  
(904 milhões de pares)

**Exportação**

**+ 0,2%**  
(97,6 milhões de pares)

## CENÁRIO INTERNACIONAL

A economista e coordenadora de Inteligência de Mercado da Abicalçados, Priscila Linck, conta que a baixa dinâmica da economia mundial, associada a patamares ainda elevados de inflação, que corroem o poder de compra dos consumidores, mantém a demanda internacional de calçados estagnada. Reforçando a opinião de Ferreira, a economista destaca que soma-se ao cenário a retomada dos países asiáticos com mais força no comércio internacional, acirrando a concorrência em um contexto de menor volume de importações mundiais. “No terceiro trimestre de 2024, último dado divulgado, o crescimento da economia chinesa apresentou desempenho acima do esperado, registrando 4,6% de expansão no PIB em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo os estímulos fiscais e se aproximando da meta estipulada para o ano (5%)”, conta Priscila, destacando que, mesmo diante da retração do mercado de infraestrutura e da estagnação do consumo, a China manteve o dinamismo de seu setor industrial manufaturado. “Desta forma, de janeiro a novembro de 2024, as exportações chinesas de calçados cresceram, em volume, 3% em comparação ao mesmo período do ano anterior”, conta.

Apesar da queda no varejo norte-americano ao longo de 2024, segundo Priscila, as importações de calçados cresceram 7,7%, em pares, nos Estados Unidos - de janeiro a novembro de 2024, no comparativo com o mesmo período do ano anterior. “Cabe mencionar que as importações estadunidenses originárias da China representaram cerca de 60% das importações daquele país”, explica, destacando, ainda, os expressivos incrementos, no período, das importações locais originárias do Vietnã (13,9%) e da Indonésia (26,9%). “Levando em consideração que tivemos uma queda de 3,3% nas exportações de calçados brasileiros para os Estados Unidos, em 2024, é evidente a perda de participação naquele mercado, justamente para os asiáticos”, comenta.



*“As importações de calçados cresceram 7,7%, em pares, nos Estados Unidos. [...] Levando em consideração que tivemos uma queda de 3,3% nas exportações de calçados brasileiros para os Estados Unidos, em 2024, é evidente a perda de participação naquele mercado, justamente para os asiáticos”*

**Priscila Linck**

Economista e coordenadora de Inteligência de Mercado da Abicalçados

### PROJEÇÕES PIB 2025 (FMI)

Mundo

**+3,2%**

EUA

**+2,2%**

China

**+4,5%**

Zona do Euro

**+1,2%**

Argentina

**+5%**

América Latina/Caribe

**+2,5%**

Brasil

**+2,2%**

## RECUPERAÇÃO ECONÔMICA BRASILEIRA

Com as projeções, apesar dos desafios impostos, o setor deve, enfim, recuperar os patamares produtivos de 2019, na pré-pandemia de Covid-19. “A pandemia teve forte impacto sobre a nossa produção. Em 2019, encerramos o ano produzindo quase 900 milhões de pares. Em 2025, crescendo 2% ante 2024, devemos chegar a 904 milhões de pares produzidos”, projeta Ferreira.



*“A pandemia teve forte impacto sobre a nossa produção. Em 2019, encerramos o ano produzindo quase 900 milhões de pares. Em 2025, crescendo 2% ante 2024, devemos chegar a 904 milhões de pares produzidos”*

**Haroldo Ferreira**

Presidente-executivo da Abicalçados

Priscila reforça que o crescimento do setor, no ano corrente, será, ainda mais, baseado no ambiente doméstico. “Na medida em que é estabelecido um cenário internacional menos favorável às exportações, e há expectativas de crescimento no mercado interno, as empresas tendem a elevar seu apreço pelo mercado doméstico”, prevê a economista. Segundo ela, no acumulado dos três primeiros trimestres de 2024 o PIB brasileiro cresceu 3,3%, frente ao mesmo período do ano anterior. Já o componente de despesa de consumo das famílias, no mesmo período, cresceu 5,1%.

## A INDÚSTRIA NACIONAL

Com mais de 5 mil empresas, que empregam cerca de 300 mil pessoas de forma direta, o setor calçadista brasileiro é o maior do Ocidente e o quinto maior do mundo, atrás apenas dos países asiáticos. Acompanhe as notícias da indústria no site [www.abicalcados.com.br](http://www.abicalcados.com.br).





## MERCADO INTERNO IMPULSIONA PRODUÇÃO EM 2024

**Igor Fink Glaser**

Inteligência de Mercado da Abicalçados

A indústria calçadista, no ano de 2024, criou 12,6 mil postos de trabalho, de janeiro a novembro, esse saldo positivo contrasta com o mesmo período em 2023. Naquele ano, houve uma redução de 1,9 mil empregos. Em novembro, são estimados 292,7 mil postos de trabalho diretos no setor calçadista. Assim, o estoque de empregos no setor situa-se 0,3% abaixo do ano anterior.

Em termos de produção, é esperado um avanço acima de 3% nos pares produzidos em 2024. Dados da Pesquisa Industrial Mensal de Produção Física do IBGE apontam um crescimento observado no período de janeiro a novembro de 4,6%. Esse resultado foi acima do esperado para o período, o que pode superar nossa expectativa para a produção do ano, que era de um aumento entre 1,9% e 3,2%. O principal fator para esse desempenho positivo tem sido o mercado interno, que representa mais de 85% das vendas da indústria de calçados.

Esse crescimento na demanda interna é explicado pela formalização do mercado de trabalho e pela baixa taxa de desocupação, que em novembro foi de 6,1%, segundo o IBGE. No trimestre encerrado em novembro de 2024, o rendimento médio real mensal subiu 3,4% em relação ao mesmo período do ano anterior. Apesar disso, o endividamento das famílias permanece elevado, alcançando 77% do total em novembro, com 29,4% das famílias com dívidas em atraso, segundo a Confederação Nacional do Comércio. Esse quadro pode comprometer a renda futura e limitar o consumo.

Já as exportações de calçados, no ano de 2024, sofreram retração de 17,7%, em pares, no comparativo com o ano anterior. Esse recuo estava dentro do esperado, variando entre -14,5% e -19,2%. Desta forma, as exportações de 2024 ficaram 15,4% abaixo do patamar de 2019. As exportações para os dois principais destinos, Estados Unidos e Argentina, tiveram reduções de 3,3% e 10,5%, respectivamente. A redução foi suavizada no segundo semestre pela recuperação das importações estadunidenses de calçados. Entretanto, as exportações asiáticas para o mercado norte-americano continuam avançando em ritmo mais acelerado do que a recomposição das exportações brasileiras.

A dinâmica de crescimento das exportações asiáticas também é observada no Brasil. As importações de calçados tiveram uma expansão de 26,3%, em pares, no comparativo de 2024 frente ao ano anterior. Somente no mês de dezembro, o aumento foi de 75,1%. Os países asiáticos são responsáveis por mais de 80% das importações totais de calçados no Brasil.

Para 2025, o avanço da atividade deve estabilizar, alcançando índices entre 1,1% e 1,9% na produção, o que significa 897 milhões e 904 milhões de pares produzidos, sendo que mais de 89% dessa produção deve ser destinada ao mercado interno brasileiro. Quanto às exportações, se espera um cenário internacional com incertezas, porém a expectativa é de uma estabilização na quantidade de calçados enviados ao exterior, com um cenário otimista de melhoria de 0,2% e pessimista de retração de 1,9%, ou seja, entre 96,5 e 98,6 milhões de pares.

Saiba mais em  
[bfshow.com.br](http://bfshow.com.br)



**A BFSHOW**

**É ONDE OS**

**NEGÓCIOS**

**ACONTECEM**



*A maior feira  
calçadista da  
América Latina*

**19  
a 21**

*maio 2025*

**SÃO PAULO/SP**

*Distrito Anhembi*

**BFSHOW**  
A FEIRA DO CALÇADO BRASILEIRO



# RETROSPECTIVA 2024

### JANEIRO



- Entidades representativas da indústria e do varejo brasileiro, entre elas a Abicalçados, assinaram nota conjunta tratando dos impactos da isenção das plataformas digitais internacionais.
- Brazilian Footwear promoveu a participação de 60 marcas na Expo Riva Schuh (foto), em Riva del Garda, na Itália. O evento gerou US\$ 19,6 milhões entre negócios efetivados e alinhavados.

### FEVEREIRO



- A parceria entre a Abicalçados e a ApexBrasil, que mantém o Brazilian Footwear, foi renovada para o biênio 2024/2025 e prevê investimentos de mais de R\$ 36 milhões.
- O circuito de feiras nos Estados Unidos, realizado por meio do Brazilian Footwear, deve gerar mais de US\$ 4,7 milhões para 26 marcas apoiadas. O valor contempla a participação nas feiras Magic Las Vegas, Atlanta Shoe Market e Magic NY.
- A feira italiana Micam Milano (foto) teve 76 marcas brasileiras apoiadas pelo Brazilian Footwear, em Milão. No total, foram mais de US\$ 31,7 milhões em negócios, entre efetivados, in loco, e alinhavados.

### MARÇO



- A sustentabilidade da maior indústria de calçados do Ocidente foi destaque durante o Encontro Nacional da Indústria e Serviços realizado pela ApexBrasil, em São Paulo.
- Um encontro organizado FIESP (foto) trouxe à tona a importância do programa Remessa Conforme e também a urgência de retomar a taxação para remessas internacionais de até US\$ 50.

### ABRIL



- O presidente-executivo da Abicalçados, Haroldo Ferreira, participou, em Bogotá, da abertura do Fórum Empresarial Colômbia-Brasil, realizado pela ApexBrasil, MDIC, MRE e ProColômbia.
- A produção de calçados deve crescer entre 0,9% e 2,2% em 2024. Os dados foram divulgados no Análise de Cenários (foto), evento realizado pela Abicalçados.

### MAIO



- Diante da maior tragédia climática da história do Rio Grande do Sul, a Abicalçados, Assintecal e CICB, em união com empresas do setor, lançaram a campanha Movimento Próximos Passos RS. A iniciativa tem o objetivo de reconstruir o ecossistema calçadista gaúcho, priorizando seu bem mais valioso: as pessoas.
- A 2ª edição da BFSHOW (foto), que aconteceu no Transamerica Expo Center, em São Paulo/SP, gerou otimismo para o segundo semestre de vendas da indústria calçadista. Com 318 marcas expositoras, a mostra recebeu mais de 9 mil pessoas.
- Promovido, em 2024, pela Abicalçados, a 26ª edição do Foro Latinoamericano de Calzado aconteceu em São Paulo, antecedendo a BFSHOW.
- A Câmara dos Deputados aprovou projeto que volta a tributar as remessas de até US\$ 50 das plataformas internacionais de e-commerce, agora em 20%.

### JUNHO



- A edição de verão da feira Expo Riva Schuh, em Riva del Garda, contou com 49 marcas brasileiras apoiadas pelo Brazilian Footwear. O evento gerou US\$ 19,8 milhões em negócios.
- A maior Missão Colômbia (foto) realizada pelo Brazilian Footwear reuniu 34 marcas brasileiras apoiadas pelo Programa, em Bogotá, e gerou mais de US\$ 6,4 milhões entre negócios realizados e alinhavados.

### JULHO



- O tema da importação predatória de calçados da China e um possível acordo de livre comércio com o país asiático dominaram os debates na reunião da Coalizão Indústria (foto) realizada na sede do MDIC, em Brasília/DF.

### AGOSTO



- A feira Atlanta Shoe Market (foto), que aconteceu em Atlanta, gerou mais US\$ 3,88 milhões para 27 marcas calçadistas brasileiras que participaram com o apoio do Brazilian Footwear.
- Origem Sustentável comemora sua 100ª empresa participante, entre já certificadas (80) e em processo de preparação (20). Com isso, a certificação chega a uma representação expressiva, pois abrange empresas que respondem por cerca de 50% da produção nacional de calçados.

### SETEMBRO



- Publicado decreto que regulamenta e define as 23 atividades econômicas do setor industrial que serão beneficiadas na primeira etapa do programa de depreciação acelerada do Governo Federal. Dentre elas, está o setor industrial calçadista.
- Terceira maior delegação internacional, o Brasil teve 78 marcas apoiadas pelo Brazilian Footwear na Micam Milano (foto), em Mião/Itália. Foram mais de US\$ 26 milhões gerados no evento.
- Abicalçados cria a campanha “Pirataria no Brasil, não! Calçado só original”, iniciativa que tem o objetivo de combater a falsificação no setor.
- As feiras Magic Las Vegas e Magic New York que geraram mais de US\$ 3,9 milhões para 11 marcas brasileiras de calçados. O apoio para a participação foi do Brazilian Footwear.

### OUTUBRO



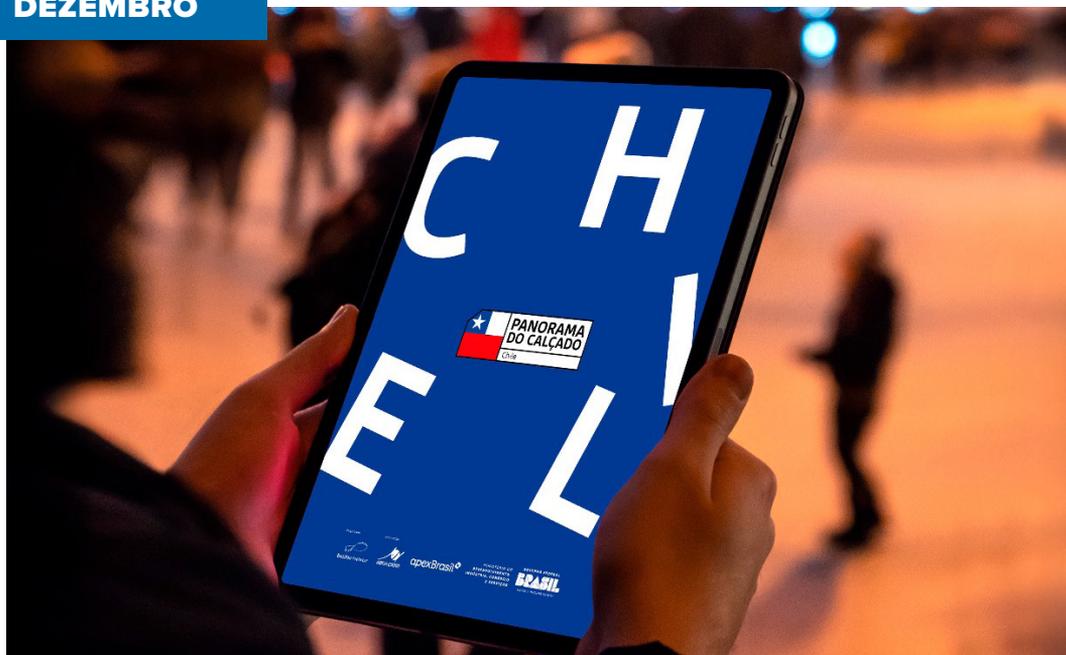
- Com base no crescimento do consumo doméstico de calçados, a Abicalçados revisou a projeção de crescimento da produção do setor para 2024. Agora, o incremento deve ficar entre 1,9% e 3,2% sobre 2023, o que significa uma produção de 882 milhões a 893 milhões de pares. A projeção foi divulgada durante o Análise de Cenários.
- Buscando ampliar o debate e as iniciativas de ESG na cadeia calçadista brasileira, a Abicalçados, em parceria com a Assintecal, promoveu o evento Conexão Origem Sustentável (foto), na Faccat, em Taquara/RS.
- A transformação e o desenvolvimento regional proporcionado pela indústria calçadista brasileira no Nordeste do País foi acompanhada pela emissora de televisão colombiana RCN Televisión. O Projeto Imagem TV do Brazilian Footwear foi realizado nas cidades cearenses Fortaleza, Horizonte, Santa Quitéria e Sobral.

NOVEMBRO



- A 3ª edição da BFSHOW (foto), feira calçadista que reuniu mais de 330 marcas no Distrito Anhembi, em São Paulo/SP, registrou recorde de visitação e negócios. Nos três dias, mais de 10,4 mil compradores, o dobro da edição de novembro de 2023, passaram nos pavilhões do evento.

DEZEMBRO



- Abicalçados divulga projeção de crescimento de até 1,9% em 2025. Se confirmada a estimativa, o setor irá recuperar as perdas oriundas da pandemia, com mais de 904 milhões de pares produzidos.
- Brazilian Footwear lança o Panorama do Calçado - Chile.
- Com a última ação do ano em novembro, na BFSHOW, o programa Brazilian Footwear encerra 2024 somando R\$ 677,4 milhões (US\$ 128,3 milhões - cálculo pela média cambial) em negócios gerados pelas iniciativas apoiadas. Com o aporte total de R\$ 7,7 milhões nessas ações, o programa reporta um retorno sobre investimentos (ROI) de R\$ 88 por cada R\$ 1.



## INDÚSTRIA CALÇADISTA GEROU 12,5 MIL EMPREGOS ATÉ NOVEMBRO

Dados elaborados pela Abicalçados apontam que a indústria calçadista gerou, no acumulado de janeiro a novembro de 2024, mais de 12,5 mil novos postos na atividade. Com o resultado, o setor soma um total de 292,74 mil pessoas empregadas em todo o Brasil, 0,3% menos do que no mesmo período de 2024.

Estado que mais emprega na atividade, o Rio Grande do Sul criou 579 novos postos no acumulado de janeiro a novembro do ano passado. Com isso, o setor gaúcho encerrou o período somando um estoque de 83,55 mil empregos na atividade, 4,1% menos do que no mesmo período do ano passado.

O segundo maior empregador do setor no Brasil é o Ceará. Entre janeiro e novembro, as fábricas cearenses geraram 4,77 mil novos postos, encerrando o período com estoque de 70 mil empregos na atividade, 5,4% mais do que no ínterim de 2024.

Na sequência, como maiores empregadores do setor calçadista aparecem a Bahia, com 950 postos gerados entre janeiro e novembro e estoque de 41,74 mil empregos (0,1% mais do que em 2024); e São Paulo, com 3,6 mil postos gerados no período e estoque de 33,3 mil empregos (1,3% mais do que em 2024).

[Confira a tabela completa por UF.](#)



## ABICALÇADOS FORMALIZA PARCERIA COM EMPRESA QUE IMPLEMENTA CANAIS DE DENÚNCIAS

Com o objetivo de criar benefícios para as suas associadas, a Abicalçados fechou outra parceria importante, desta vez com a Contato Seguro. A empresa, que tem 16 anos de mercado e atende mais de 3 mil empresas em 50 países, é especializada na implementação de canais corporativos de denúncias. O desconto para associadas da Abicalçados é de 30% do valor do contrato (anual), isenção na implementação do projeto, na campanha de comunicação e treinamentos.

A diretora de Marketing da Contato Seguro, Cristina Dittgen Hohenberger, destaca que a implantação do canal de denúncia interno ou externo é obrigatório, conforme previsto no capítulo VII da Lei 14.457, que instituiu o Programa Emprega + Mulheres. “Para ter maior efetividade, o melhor canal de denúncias deve ser implantado por uma empresa terceira, justamente para preservar a segurança e o anonimato dos denunciadores”, avalia. Segundo ela, o canal recebe denúncias que passam por roubo/furto, dano patrimonial, assédio moral e sexual, discriminação, entre outros. Além de ser importante como política de *compliance*, a implantação da ferramenta tem viés econômico. “Costumamos dizer que o que os olhos não veem, o bolso sente. A implementação do canal melhora o clima organizacional, dá mais segurança para as pessoas e também traz melhores resultados de produtividade”, comenta.

Segundo Cristina, no ano passado foram recebidos mais de 157 mil relatos, sendo 8 em cada 10 delas anônimas. Das denúncias recebidas, 43,3% eram de assédio moral, 10,1% de violação de controles, 6,2% de favorecimento de fornecedores e 5,6% de furtos/roubos. Quase 70% das situações ocorreram em horário comercial.

### Como funciona

A implementação do canal de denúncias é realizada com o suporte da Contato Seguro, buscando sempre o máximo de evidências por meio de sua equipe de psicólogos ouvidores. Já as denúncias podem ser feitas por meio digital, no site da empresa ou via aplicativo próprio, site e ligações/mensagens WhatsApp. Já os treinamentos são liberados para a empresa subir em suas plataformas de EAD. Mais informações no site [www.canaldaetica.com.br](http://www.canaldaetica.com.br).

### O Clube

O Clube de Benefícios é uma solução criada para dar vantagens exclusivas para associados da Abicalçados, que contemplam empresas, marcas, empresários, colaboradores e até seus familiares. Atualmente, o Clube conta com 13 empresas parceiras: UPS, DHL, Bertic, Cheverly, IED São Paulo, Uniftec, Faculdade IENH, EFCT, Scredi, Server, Contato Seguro, SS Traduções e Conversas Sustentáveis. Para conhecer mais, acesse o [link](#).



## ABICALÇADOS RECEBE NOVAS ASSOCIADAS

A Abicalçados vem fortalecendo a representação do setor com novas associações, encerrando o ano de 2024 com cinco novas associadas, de diferentes polos e portes, que enxergam na entidade uma ferramenta para aumento da competitividade, desenvolvimento e defesa da indústria calçadista.

Com o objetivo de participar da BFSHOW com benefícios de empresas associadas e de ações de internacionalização por meio do Brazilian Footwear, a Zohla (Igrejinha/RS) procurou a Abicalçados. Conforme o diretor da empresa, Joseni Santos, a expectativa com a associação é expandir os negócios e tornar a marca mais conhecida nacional e internacionalmente. Saiba mais sobre a empresa no [Instagram](#).

Outra empresa, originalmente do segmento têxtil, que buscou a associação é a Kinder (Blumenau/SC). José Martins, diretor da empresa de calçados infantis, relatou que a primeira participação na feira BFSHOW, em novembro passado, foi um sucesso e que isso levou a marca a buscar mais informações sobre a Abicalçados. “Nos aproximamos da entidade para conhecer as demais ações, projetos e serviços oferecidos às empresas do setor e também para usufruir dos benefícios de associados na feira”, conta. Mais informações sobre a empresa no [Instagram](#).

Buscando fortalecer o seu negócio, a Anna Vargas (São João Batista/SC) entrou para o time da Abicalçados. A Anna Vargas é uma marca de calçados femininos sofisticados inspirada no protagonismo feminino. O motivo da associação, conforme a diretora Ana Carolina Vargas, é seguir participando da BFSHOW, agora com benefício de associado. Em novembro passado, a empresa participou da feira e entendeu “o peso e a importância” da Abicalçados. Em maio de 2025, já como associada, a calçadista poderá usufruir dos benefícios de empresas associadas na maior feira do setor na América Latina. Saiba mais sobre a empresa no [site](#).

Há 40 anos presente no mercado de calçados femininos, a Via Júpiter (Ferraz de Vasconcelos/SP) é uma tradicional produtora do setor que busca seu fortalecimento com a associação à entidade. Especializada na produção de *flats* que unem estilo fashion e conforto, a empresa se soma ao quadro da Abicalçados com o objetivo de participar da BFSHOW com benefícios aos associados e também de ações de internacionalização por meio do Brazilian Footwear. Saiba mais no [site](#).

A quinta empresa a se associar à Abicalçados é a Nadia Talita (Nova Serrana/MG), que já havia sido associada à entidade e devido a um processo de reestruturação havia se desligado do quadro associativo. Entendendo a importância da entidade para o fortalecimento do setor, a empresa calçadista familiar com mais de 40 anos de história busca, principalmente, participar de ações, projetos e serviços oferecidos aos associados. A empresa, produtora de calçados femininos casuais, também é expositora da feira BFSHOW. Saiba mais no [site](#).



INSPIRAMAIS

**BU  
RN  
CUT**  
2026\_1

**21 E 22 DE JANEIRO DE 2025**

**CENTRO DE EVENTOS FIERGS  
PORTO ALEGRE-RS**

## **PREPARE-SE PARA A NOVA TEMPORADA DO INSPIRAMAIS,**

o único Salão de Design,  
Inovação e Sustentabilidade  
de Materiais da América Latina.

## **O SALÃO QUE IMPULSIONA A CADEIA PRODUTIVA DA MODA.**

Materiais inéditos com design  
criativo, tecnologia inovadora  
e processos sustentáveis.

O ponto de encontro para novos  
negócios e oportunidades para  
a indústria.

**CALÇADOS**

**CONFECÇÕES**

**MOVELEIRO**

**BIJUTERIAS**

**TAPEÇARIA AUTOMOTIVA**

PROMOÇÃO

 ASSINTECAL

 Abit

 CICB  
CENTRE FOR THE BRAZILIAN  
TANNING INDUSTRY

 abimóvel  
Associação Brasileira da Indústria de Móveis

## INSPIRAMAIS DIVULGA PROGRAMAÇÃO COM NOVIDADES

A edição 31 do INSPIRAMAIS, que marca a retomada do setor após as enchentes históricas que assolaram o Rio Grande do Sul, prepara novidades para os mais de 150 expositores e 7 mil visitantes esperados de todo o Brasil e boa parte do mundo. Entre as novidades, estão parcerias com a Central Única das Favelas (CUFA) e o setor de tapeçaria, que além de palestra, irá expor um automóvel todo reformado com materiais apresentados no salão. O INSPIRAMAIS é o maior salão de lançamentos de materiais inovadores e sustentáveis para as indústrias de calçados, confecções, tapeçaria, móveis e bijuterias da América Latina. O evento acontece no Centro de Eventos FIERGS, em Porto Alegre/RS, nos dias 21 e 22 de janeiro de 2025 e as inscrições estão abertas no site [www.inspiramais.com.br](http://www.inspiramais.com.br).

Abrindo o salão, acontece a palestra Inspirações 2026\_I, que destacará a temática da pesquisa que deu origem aos mais de mil materiais apresentados no espaço Conexão INSPIRAMAIS, logo na entrada do evento. O coordenador do Núcleo de Design e Pesquisa da Assintecal, Walter Rodrigues, falará sobre a metodologia da pesquisa e em especial sobre o tema deste ano, o Burnout. O estilista adianta que a temática resalta a estética boneca quebrada, que apresenta

um quadro depressivo e artificial que reflete na moda, no mix dos estilos vitorianos, com o fetiche de uma sociedade fechada, da ficção científica e da alta tecnologia, com papel preponderante da Inteligência Artificial. Nos materiais, a estética refletiu em amarrações, saltos alongados e pontiagudos, acabamentos com muito brilho e fivelas e zíperes que concedem um aspecto pesado. A apresentação inicia às 13h30.

Outro destaque do primeiro dia de conteúdo no INSPIRAMAIS é a apresentação de materiais produzidos por artesãos na Missão Acre. A apresentação, que será conduzida pelo consultor do Núcleo de Design e Pesquisa da Assintecal Marnei Carminatti, acontece a partir das 15h45 do primeiro dia. Ainda no dia 21, serão conhecidas as mais novas empresas certificadas pelo Origem Sustentável, único programa de certificação de práticas ESG para empresas da cadeia produtiva do calçado do mundo. As entregas acontecem a partir das 18 horas.

### CUFA

No segundo dia, 22 de janeiro, abre o salão uma das palestras mais aguardadas da edição, sobre a CUFA, organização reconhecida nacional e internacionalmente pela sua atuação nos âmbitos político, social, esportivo e cultural e que busca trazer dignidade para as diversas comunidades do País. Na apresentação, o foco será a iniciativa Favela Holding, grupo mantenedor da CUFA que conta com mais de 20 empresas voltadas para a favela e que se tornou seu braço econômico.

A partir das 13h15, outra atração inédita sobe ao palco da arena onde serão realizadas as palestras. No horário, pela primeira vez acontece uma apresentação sobre tapeçaria automotiva no INSPIRAMAIS. O painel será conduzido por Rafael Bonvicine (Cipatex) e terá como convidados Gustavo Araújo (GV Bancos), Leandro Roberto (Leandro Capotaria), Nicole Malagueta (influencer) e Kairon Oliveira (Kairon Race). Na oportunidade, os especialistas falarão sobre aplicações de materiais apresentados no salão no setor automotivo.

Mais informações e programação completa no site [www.inspiramais.com.br](http://www.inspiramais.com.br).



## Marina Mello: soma de diferentes gerações resulta no melhor ano em uma década

A família à frente da calçadista Marina Mello pode afirmar que, apesar dos desafios, o ano de 2024 vai ser marcado como o melhor dos últimos anos. A empresa do polo de Nova Serrana/MG já tem como um dos seus norteadores estratégicos o crescimento sustentável do negócio. E um dos segredos desses bons resultados, conforme o diretor comercial Rodrigo Martins, é a soma de diferentes gerações no comando da empresa. O executivo, que também assumirá neste mês como o novo presidente do Sindicato Intermunicipal das Indústrias de Calçados de Nova Serrana (Sindinova), é o entrevistado desta primeira edição de 2025 do Abinforma. Na entrevista, ele fala sobre a sua relação com o setor, o momento da calçadista, além dos novos desafios representando as empresas calçadistas do polo mineiro.

### **Abicalçados: Conta um pouco sobre a sua trajetória profissional e o início da empresa.**

**Rodrigo Martins:** Eu tenho 32 anos e trabalho na empresa desde os meus 14 anos. Comecei no almoxarifado para entender sobre material e conhecer um pouco de produção. Fiquei aproximadamente dois anos, basicamente no almoxarifado e na parte do corte, entendendo os processos, os materiais e a matéria-prima que trabalhamos aqui, que é o couro legítimo. Depois, fui para o escritório para ajudar diversos setores, principalmente o financeiro. A minha formação é em Administração, eu tenho pós-graduação em Gestão de Negócios pela Fundação Dom Cabral, já fiz também outros cursos, mas sempre nessa parte de gestão, que é a área que eu gosto mesmo. A fábrica foi fundada pelo meu pai e o meu tio em 1982 e depois de um tempo eles acabaram separando a sociedade. Quando eu entrei, eles haviam acabado de finalizar esse processo. No início, a produção era de calçados masculinos, mais na linha do esportivo, e fazíamos produtos vulcanizados também, mas, ao longo do tempo, mudamos um pouco o foco e começamos a produzir alguns calçados femininos. O calçado feminino estava funcionando bem e optamos por nos diferenciar no mercado pelo produto em si, qualidade e matéria-prima.

### **Abicalçados: A empresa começou produzindo calçados masculinos e depois migrou para o segmento feminino. Quais são as grandes diferenças entre a produção dos dois segmentos?**

**Martins:** Então, o tipo de produto era muito próximo, muito parecido. Alguns, inclusive, eram até unissex. Eram produtos masculinos, mas começamos a produzir calçados basicamente unissex. Algumas linhas muito básicas, que existem até hoje, principalmente na linha de calçados vulcanizados. Então, não tivemos que mudar a linha de produção ou mudar processos. Foi basicamente mudar design e cores, mas em termos de produção não se teve que fazer grandes investimentos, grandes alterações. Foi mais na questão de desenvolvimento de produto. E claro, os canais de venda, que são outros, mas em termos industriais, não mudaram tanto.

**Abicalçados: A Marina Mello é uma empresa familiar e você faz parte da segunda geração, como foi essa transição?**

**Martins:** Eu nasci basicamente dentro de uma caixa de sapato. Quando eu era criança, a escola que eu estudava era aqui do lado e então acabava a aula e eu vinha para a fábrica para ficar correndo aqui em volta. Então, para a gente foi bem natural essa entrada no negócio. A Rafaela, minha irmã, que cuida do nosso marketing e e-commerce, é arquiteta por formação, mas quando começou a trabalhar gostou tanto que optou por não seguir a Arquitetura e ficar na empresa. Meus pais ainda estão no negócio. Minha mãe, que entrou na sociedade após a saída do meu tio, está à frente da área de desenvolvimento. Eu cuido da parte comercial e uma parte do administrativo também. Já o meu pai segue tocando o negócio, também com a parte comercial e a produção. Então, todo mundo se ajuda, fazemos um pouquinho de tudo e a primeira e a segunda geração seguem à frente da empresa. Temos uma soma das duas gerações, eles trazendo a experiência e a gente trazendo uma visão de inovação, de forma complementar. Acho que isso funciona porque eles têm uma bagagem muito grande e eles, muitas vezes, nos ajudam até a formular melhor algumas coisas. Acho isso muito importante, boa parte do sucesso que a Marina Mello tem hoje se deve a isso, a essa soma de forças de visões.

**Abinforma: Hoje, quais são os números da empresa: produção, fábricas, colaboradores, percentual exportado, principais mercados....**

**Martins:** Nós temos uma unidade produtiva que está localizada em Nova Serrana, que tem aproximadamente 5 mil metros quadrados. Hoje, a empresa conta com 100 colaboradores diretos e uma parte da produção é terceirizada. A maior parte é produzida internamente, mas algumas partes de injeção de solado fazemos fora, bem como alguns trabalhos de pedraria, aplicações e laser. A nossa produção anual gira em torno de 240 mil pares. A produção, hoje, é 95% focada no mercado brasileiro. Fazemos alguns produtos de *private label* também, mas são poucos. Hoje, mais de 90% do que produzimos é com a nossa marca, isso considerando inclusive produtos para clientes de exportação. No Brasil, atendemos todo o País, mas os nossos principais mercados são as regiões Sul e Sudeste. E, em exportação, atuamos em praticamente todos os continentes. Temos clientes na América do Norte, na Europa, no Oriente Médio, na Oceania. De forma frequente, exportamos para 12 países, mas se considerar todos os países, temos hoje produtos em cerca de 20 países, como França, Uruguai, Equador, Peru, Argentina, Austrália e Rússia.

**Abicalçados: Como foi o ano de 2024 para a Marina Mello?**

**Martins:** O ano de 2024 foi o melhor ano dos últimos dez anos para a empresa. O que limitou a gente foi a falta de mão de obra, mas conseguimos manter um crescimento sustentável, tanto em termos de produção, faturamento, abertura de mercado e de clientes. Entendemos que foi muito desafiador pela questão de mão de obra, mas foi um ano muito bom nos outros pilares, conseguimos fortalecer muito a nossa marca, o posicionamento em alguns mercados, tivemos o lançamento de alguns produtos que foram sucesso de vendas.

**“Acho que isso funciona porque eles têm uma bagagem muito grande e eles, muitas vezes, nos ajudam até a formular melhor algumas coisas. Acho isso muito importante, boa parte do sucesso que a Marina Mello tem hoje se deve a isso, a essa soma de forças, de visões.”**

**Abicalçados: E chegou a surpreender esse resultado?**

**Martins:** Em termos de faturamento, a empresa conseguiu crescer em torno de 15%, o que para nós é muito significativo. Como eu disse, nós poderíamos ter crescido mais, mas infelizmente a falta de mão de obra acabou limitando a gente. Nós acabamos não conseguindo atender todos os clientes que poderíamos atender em função dessa questão. Temos toda a estrutura, parque fabril, maquinário, tecnologia e material, só que hoje, infelizmente, não temos mão de obra. Quando fizemos o planejamento estratégico, tínhamos boas perspectivas para esse ano, mas não imaginamos que seria um ano como foi. Foi acima das nossas expectativas.

**Abinforma: E quais são as previsões para 2025?**

**Martins:** Em termos de produto, temos a expectativa de expandir a linha. Temos algumas ideias na mesa, tanto na expansão da linha que já atuamos hoje, o que é bem natural porque sempre trazemos coisas novas, quanto com algumas linhas de produtos diferentes, na área de calçados e de produtos porque estamos tendo demanda de clientes. Por isso, estamos estudando essa ideia e analisando viabilidade técnica, viabilidade produtiva e questão de custo. Nós também temos a intenção de aumentar a nossa participação no mercado externo.

**Abicalçados: Quais são os principais desafios de uma calçadista de Nova Serrana?**

**Martins:** Sem dúvida nenhuma, o principal desafio é a mão de obra. Em Nova Serrana, isso sempre foi um desafio e, em 2024, acho que foi o pior deles em termos de falta de mão de obra na cidade. É o principal desafio e vai continuar sendo para os próximos anos. Em termos de custos de produção, notamos com essa alta do dólar impacto em alguns insumos e matérias-primas, principalmente para quem trabalha com insumos importados. A reoneração da folha também trará, a partir de 2025, peso grande na tributação. Então, acredito que a contenção dessa escalada de custos vai ser um desafio, já que, ao mesmo tempo em que existe uma inflação nesses custos, existe um consumidor que está mais sensível a preço. Conseguir equilibrar essa equação é, novamente, um grande desafio.

**Abicalçados: Quais são os esforços para amenizar a falta de mão de obra?**

**Martins:** Em um geral, vemos que as indústrias estão buscando novas tecnologias, uma melhoria na produtividade, principalmente em maquinários mais atualizados e mais automatizados. E essa é uma questão que tem permeado todos os debates. Várias empresas têm buscado capacitar melhor os colaboradores, com treinamentos, capacitações em formas de consultoria e processos produtivos, mas entendemos que esse problema de mão de obra não está só aqui, está presente em todo o Brasil e em todos os setores. Todas as pessoas que conversamos, dos mais diversos setores, estão reclamando de mão de obra, então estamos buscando também formas de valorizar mais o colaborador da indústria calçadista.

**Abicalçados: Neste ano, você assumirá a presidência do Sindinova. Como surgiu esse convite?**

**Martins:** Eu já faço parte da diretoria do Sindinova há 12 anos. Entrei com 20 anos na entidade, já passei por quatro diretorias e diferentes setores. Nós nos dividimos em grupos de trabalho e, por isso, acabei participando um pouco de cada. Já faz bastante tempo que acompanho presidente, vice-presidente e diretores em algumas missões e reuniões que são feitas. Então, já tem um tempo que eu venho me dedicando mais. E talvez o convite tenha sido uma questão natural por eu já ter uma bagagem grande no sindicato, apesar da pouca idade. O convite para assumir como presidente foi feito pelo Ronaldo, até então presidente do sindicato, e outros diretores. De início, confesso, que fiquei um pouco receoso. A responsabilidade de representar o setor, todos os associados (cerca de 420), é muito grande, mas espero estar à altura da expectativa dessas empresas. Vou dar o meu melhor e prometo me esforçar nestes três anos de gestão.

**“Talvez o convite tenha sido uma questão natural por eu já ter uma bagagem grande no sindicato, apesar da pouca idade. O convite para assumir como presidente foi feito pelo Ronaldo, até então presidente do sindicato [Sindinova], e outros diretores também. [...] A responsabilidade de representar o setor, [...], é muito grande, mas espero estar à altura da expectativa dessas pessoas.”**

**Abicalçados: Quais são as principais pautas que pretendes defender à frente do sindicato?**

**Martins:** Vamos falar em alguns pilares. Um deles, a mão de obra. Como é uma dor muito latente, muito intensa em todas as empresas e de todos os tamanhos, com certeza essa vai ser uma pauta muito discutida e queremos defender bastante a capacitação e a valorização da mão de obra na indústria calçadista. E de forma concomitante vamos, procurar trabalhar muito na parte de inovação, melhorias de processo e parque industrial para aumentar a produtividade dos associados. Nós temos falado muito, também, em uma intensificação na parte de digitalização das empresas, das mais diversas formas. Outro pilar é a abertura de novos mercados e fortalecimento dos já existentes. E para isso, estamos trabalhando em algumas missões pelo Sindinova. Essas são algumas das frentes, mas todas, de certa forma, estão interligadas. Falamos da melhoria de tecnologia e produtividade, justamente pela questão de falta de mão de obra. Trabalhamos o digital em paralelo com o comercial porque entendemos que ele é um braço da área comercial, então tem vários pontos aí e todos estão ligados.

**Abicalçados: A Marina Mello tem participado da BFSHOW. Qual é a importância da Feira do Calçado Brasileiro na estratégia da empresa?**

**Martins:** Sempre gostamos muito da participação em feiras porque entendemos que elas promovem um *networking* estratégico, além de ser uma vitrine para apresentar a coleção para clientes já parceiros, mas também para prospectar novos clientes. E falando da BFSHOW, São Paulo é o coração do País, financeiro e comercial, então o acesso é mais fácil, está mais centralizado e é melhor para todos os mercados. Entendemos que a feira está se consolidando, é óbvio que isso é uma construção. E, principalmente, para a exportação a feira sendo em São Paulo e sendo da própria Abicalçados em parceria com a ApexBrasil, traz resultados muito bons. Vemos que a visita de importadores foi muito grande, acima da média, então acredito que isso vai facilitar a abertura de novos mercados e a consolidação desse trabalho de exportação.

**Abicalçados: A empresa tem previsões de investimentos? Se sim, quais?**

**Martins:** Essa questão de investimento, principalmente em equipamentos, no parque fabril é constante. Como a empresa é uma empresa de 42 anos, a gente está sempre atualizando um processo ou maquinário. O nosso parque em si, a nossa estrutura física permite um aumento de produção e a gente tem inclusive maquinários para aumentar a produção. Do que estamos produzindo hoje, a nossa intenção é aumentar em no máximo 20%, nesse primeiro momento, que é o que conseguiríamos fazer com o parque que temos hoje. Poderíamos crescer mais, mas nós sempre fomos muito pés no chão, então gostamos de ir um passo de cada vez.

**“O nosso parque em si, a nossa estrutura física ela permite um aumento de produção, a gente tem inclusive maquinários para aumentar a produção, hoje eu só não tenho mão de obra. Do que estamos produzindo hoje, a nossa intenção é aumentar em no máximo 20%, nesse primeiro momento”**

**Abicalçados: Qual palavra define o atual momento da empresa Marina Mello?**

**Martins:** Se tivermos que definir em apenas uma palavra, eu acho que é evolução. Tudo o que falamos aqui, obviamente, eu disse que estamos no melhor momento da empresa dos últimos dez anos, mas entendemos que isso tudo faz parte de uma evolução de construção de marca, de posicionamento, construção de produto e mix de coleção. Como qualquer organismo vivo, a gente está em constante evolução e buscamos muito isso, buscamos uma melhoria contínua tanto de processo quanto de produto, em gerar valor para o nosso cliente também, seja o consumidor final ou o lojista parceiro. Estamos em um período de crescimento muito legal, de solidificação, posicionamento de mercado e isso faz parte da evolução como um todo.



## FEIRA EXPO RIVA SCHUH ABRE O ANO COM MAIS DE US\$ 21 MILHÕES EM NEGÓCIOS

Os primeiros passos de 2025 para as negociações internacionais da indústria calçadista brasileira trazem boas perspectivas para o setor. A edição de inverno da feira italiana Expo Riva Schuh, que ocorreu entre os dias 11 e 14 de janeiro, em Riva del Garda, na Itália, trouxe essa sinalização às 40 marcas brasileiras presentes no evento. A mostra terminou com a comercialização de 375 mil pares, que geraram mais de US\$ 5,4 milhões. Somando as expectativas em negócios que ficaram alinhavados na feira, o número salta para 1,6 milhão de pares e US\$ 21,3 milhões. Os resultados apresentados na 102ª edição do evento são superiores aos registrados na edição de janeiro do ano passado. A participação do Brasil foi promovida pelo Brazilian Footwear, programa de apoio às exportações de calçados, mantido pela Abicalçados em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil).

De acordo com a gerente de Relacionamento e Negócios da Abicalçados, Letícia Sperb Masselli, a Expo Riva Schuh é uma feira que ocorre há mais de 50 anos e entende a importância de trazer novidades, respeitando o dinamismo do mercado. “Nesta edição, apresentaram, mais uma vez, mudanças que deverão impactar nos resultados do evento a curto, médio e longo prazos. As empresas brasileiras, em sua maioria, já estão há mais de uma, duas décadas nesse evento e colhem os frutos da participação consistente, que evidencia o comprometimento da indústria calçadista brasileira com o mercado internacional.”

Uma das empresas que está presente na Expo Riva Schuh há 15 anos é a Bischoff Group (Igrejinha/RS). O gerente de exportação do grupo, Henrique Galhego, ressalta que a continuidade de uma estratégia para a exportação é fundamental para se obter bons resultados. “Estamos há anos plantando essa semente que colhemos nesta feira. A visitação foi, realmente, excelente, acima do esperado, com a abertura de novos clientes e mercados como Iugoslávia, Inglaterra, Polônia, Palestina e Irlanda. Fizemos também a manutenção de clientes com pedidos de amostras e efetivados in loco”, comenta Galhego, ao sinalizar também que um efeito imediato da eleição do novo presidente dos Estados Unidos é a preocupação de empresas com as suas produções na Ásia, tanto americanas quanto do Reino Unido, já que há uma discussão de aumento de impostos. “Nesta feira, algumas empresas já começaram a se movimentar procurando o Brasil, por ser um país com qualidade e preço justo para exportar.”

Com muito movimento e agendamentos durante o evento italiano, a Awana (Campo Bom/RS) tem como um dos diferenciais o desenho de modelos durante reuniões, junto com o cliente, dentro da própria feira. Durante o atendimento, o product developer da empresa, Milton Möller desenvolve novos calçados que depois serão fabricados no Brasil e exportados. “A Expo Riva Schuh é a nossa principal feira, viemos para a edição de janeiro sabendo que ela é menos forte em relação a de junho, mas tivemos uma boa reação em relação ao calçado mais casual, formal. A edição foi, inclusive, surpreendente, tivemos novos contatos”, afirma Möller, ao salientar que um dos mercados com o qual fecharam pedidos de amostra foi a Inglaterra.

Confirmado já para a próxima edição em junho, a calçadista Levecomfort (Franca/SP) volta para o Brasil com a retomada de um cliente importante do Oriente Médio. “Conseguimos fazer bastante agendamentos e também novos contatos que resultaram em pedidos de amostras e pedidos finais para a fábrica. Reativamos um cliente da Arábia Saudita e só por esse comprador já valeu a participação”, comenta Gustavo Figueiredo, analista de exportação da empresa, ao dizer que a avaliação geral é positiva, ficando dentro das expectativas e que foram realizados contatos com visitantes dos Emirados Árabes Unidos, Grécia, Inglaterra, Indonésia, entre outros.

## VISITAÇÃO

Segundo a gerente geral da Expo Riva Schuh, GianPaola Pedretti, a 102ª edição da feira teve uma visitação semelhante à registrada em janeiro de 2024. Os números preliminares apontam para a presença de cerca de 9 mil pessoas de 100 países durante os quatro dias. O evento conta com 1,1 mil expositores de 36 países e tem o Brasil como uma das principais delegações internacionais. “Estamos felizes com os resultados da feira porque estamos em um momento complexo de mercado e fizemos um evento com um grande número de expositores e visitantes. Tradicionalmente, a visitação dessa feira é 80% de europeus, o que para os brasileiros é uma grande oportunidade para entrarem ou confirmarem os clientes nos mercados da Europa. Depois de nossa visita ao Brasil no ano passado, fizemos um esforço para aumentar o número de compradores do Oriente Médio e do norte da África, visto que esses são mercados importantes para a indústria calçadista brasileira”, conclui GianPaola.

Nesta edição, participaram da feira italiana com o apoio do Brazilian Footwear as marcas Actvitta, Ala, Andacco, Arezzo, Awana Group, AXG Export, Azaleia, Beira Rio, Bibi, Boaonda, BR Sport, Capelli Rossi, Cartago, Comfortflex, Copacabana, Democrata, Grendha, GVD International, Jorge Bischoff, Klin, Levecomfort, Leveterapia, Loucos & Santos, Madeira Brasil, Modare Ultraconforto, Moleca, Molekinha, Molequinho, Pampili, Petite Jolie, Piccadilly, Polo Go, Ramarim, Schutz, Stéphanie Classic, Valentina, Vizzano, Werner, Zatz e Zaxy.



## ABICALÇADOS REALIZA MISSÃO COLÔMBIA EM JANEIRO COM 27 MARCAS

A Abicalçados, por meio do Brazilian Footwear, programa de incentivo às exportações do setor mantido em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil), prepara a participação de 27 marcas nacionais na Missão Colômbia. O evento, que será realizado entre 20 e 22 de janeiro, acontece em Bogotá.

A Missão Colômbia foi precedida de um seminário preparatório para as marcas participantes, realizado em dezembro passado. Na oportunidade, o chefe de Soluções Empresariais da Câmara de Comércio de Bogotá, Juan Diego Echeverry, destacou o crescimento do mercado de moda colombiano, que foi de 6% em 2023 (mais de US\$ 7,6 bilhões movimentados). Já a coordenadora de Inteligência de Mercado da Abicalçados, Priscila Linck, ressaltou as previsões positivas de crescimento no PIB colombiano, de 2,5% em 2025. Para 2025, 70% dos consumidores colombianos ouvidos pela pesquisa Radar Forecast afirmaram que irão comprar igual ou mais mercadorias do que no ano anterior. O seminário ocorreu no formato on-line e contou, ainda, com participações de Camila Gómez, do grupo Radar e compradores locais.

### A MISSÃO

Carla Giordani, da área de Negócios da Abicalçados, conta que a Missão terá rodadas de negócios realizadas entre empresas brasileiras e compradores colombianos selecionados via processo de *matchmaking*, que cruza a oferta com a demanda do mercado, além de uma ação de relacionamento com a imprensa local - Photocall.

Participam da Missão, apoiadas pelo Brazilian Footwear, as marcas 365 Soft, Activitta, Bebecê, Beira Rio, BR Sport, By Cool, Coca-Cola Shoes, Diversão, Dumond, Itweens, Modare Ultraconforto, Moleca, Molekinha, Molequinho, Novopé, Pampili, Pé com Pé, Petite Jolie, PG4 Galleria, Santa Flor, Solis Brasil, Strike, Street, Usaflex, Vinci Shoes, Vitz e Vizzano.

## CALÇADISTAS OTIMISTAS PARA TRÊS FEIRAS NOS ESTADOS UNIDOS



Depois de um final de ano positivo nas exportações de calçados para os Estados Unidos, marcas do setor estão otimistas para participar de três feiras naquele país durante o mês de fevereiro. O apoio para participação das empresas é do Brazilian Footwear, programa de incentivo às exportações de calçados, mantido pela Abicalçados em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil).

A primeira parada será na Magic Las Vegas, no Las Vegas Convention Center, entre os dias 10 e 12 de fevereiro. Considerada a principal feira comercial de moda do mercado norte-americano, a Magic Las Vegas recebe milhares de compradores dos Estados Unidos e da América Latina. Participam da feira, com o apoio do Brazilian Footwear, as marcas brasileiras Camu Camu, Carrano, Cocco Miami, Dress to e Sawary Jeans.

A segunda parada será na Atlanta Shoe Market, entre 15 e 17 de fevereiro, no Cobb Galleria Centre, em Atlanta. A feira, a principal exclusivamente ao segmento de calçados nos Estados Unidos, receberá, apoiadas pelo Brazilian Footwear, as marcas Adrun, Arezzo, Bottero, Cartago, Cartago Kids, Cocco Miami, Farm Rio, GVD International, House of ZALO, Ipanema, Ipanema Kids, Itapuã, Melissa, Mini Melissa, New Face, Pegada, Piccadilly, Pyramidis, Schutz, Usaflex, Vicenza e West Coast.

Encerrando o circuito de feiras nos Estados Unidos, entre os dias 18 e 20 de fevereiro, acontece a Magic New York, no Javits Center, em Nova Iorque. A feira é vista como imprescindível para marcas calçadistas internacionais que desejam não somente vender seus produtos nos Estados Unidos, mas também reforçar seus posicionamentos no maior mercado consumidor do planeta. Participam da mostra, também apoiadas pelo programa de incentivo às exportações, as marcas Actvitta, Beira Rio, BR Sport, Carrano, Max Maria, Modare Ultraconforto, Moleca, Molekinha, Molequinho, Sawary Jeans e Vizzano.

### MERCADO

Carla Giordani, da área de Negócios da Abicalçados, destaca a importância do mercado estadunidense para o calçado brasileiro. “Historicamente, os Estados Unidos são o principal destino do calçado brasileiro no exterior. Apesar de oscilar ao longo do ano passado, no último mês do ano notamos uma recuperação promissora dos embarques para lá”, conta Carla. Em 2024, conforme dados elaborados pela Abicalçados, os Estados Unidos receberam 10,28 milhões de pares verde-amarelos, 3,3% menos do que em 2023. No entanto, no recorte de dezembro, os embarques ficaram positivos em 9,4% em relação ao mesmo mês de 2023 (991,3 mil pares ante 906 mil pares).



## IMPORTAÇÕES DE CALÇADOS DISPARAM EM 2024 E PREOCUPAM INDÚSTRIA NACIONAL

Dados elaborados pela Abicalçados apontam que as importações de calçados dispararam ao longo de 2024. Somente no mês de dezembro, entraram no Brasil mais de 3,2 milhões de pares, pelos quais foram pagos US\$ 42,65 milhões. Os registros apontam para altas de 75% em volume e de 46,5% em receita no comparativo com o mesmo mês de 2023. No acumulado de todo o ano passado, as importações alcançaram 35,8 milhões de pares e US\$ 477,72 milhões, incrementos de 26,3% e 7,9%, respectivamente, ante 2023.

As principais origens das importações seguem sendo os países asiáticos China, Vietnã e Indonésia, que responderam por mais de 80% dos calçados que entraram no Brasil ao longo do ano. O Vietnã, no último mês de 2024, exportou para o Brasil 887,8 mil pares de calçados por US\$ 16,68 milhões, altas de 56% em volume e de 42,2% em receita na relação com o mesmo mês de 2023. No acumulado de 2024, as importações de calçados oriundos do Vietnã somaram 11,9 milhões de pares e US\$ 224 milhões, altas tanto em volume (25%) quanto em receita (5,2%) em relação a 2023.

Em dezembro, foram importados da China 860 mil pares de calçados por US\$ 3,9 milhões, incrementos de 105,8% em volume e de 48% em receita no comparativo com o mesmo período de 2023. No acumulado do ano, as importações de calçados da China somaram 9,8 milhões de pares e US\$ 40,2 milhões, alta de 4% em volume e queda de 16% em receita em relação a 2023. O preço médio ficou em US\$ 4,06, queda de 19% ante 2023, um indicativo de preços artificialmente abaixo dos praticados no mercado (*dumping*).

Fechando o ranking das principais origens das importações apareceu a Indonésia, que em dezembro embarcou para o Brasil 846,74 mil pares por US\$ 13 milhões, incrementos de 105,8% em volume e de 48% em receita na relação com o último mês de 2023. No acumulado de 2024, as importações da Indonésia registraram 6,8 milhões de pares e US\$ 110,26 milhões, altas tanto em pares (52%) quanto em receita (26%) em relação a 2023.

### NOVOS PLAYERS

Além do aumento das importações, que tiram espaço dos calçados brasileiros nas prateleiras das lojas, preocupam a Abicalçados os novos entrantes no mercado das importações. Em 2024, apareceram *players* asiáticos como Camboja, Índia, Mianmar e Bangladesh, que juntos exportaram para o Brasil mais de 2,5 milhões de pares, 56% mais do que em 2023. “Existe uma mudança na produção intra-Ásia em busca de menores custos com mão de obra. E, no caso das exportações para o Brasil, também para driblar a tarifa de antidumping aplicada contra o calçado chinês (hoje em US\$ 10,22 por par, além da tarifa de importação)”, explica o presidente-executivo da Abicalçados, Haroldo Ferreira. Segundo ele, o alerta foi realizado para o Governo Federal, que ficou de analisar o caso com base nos dados fornecidos.

### EXPORTAÇÕES CAÍRAM

Diferentemente das importações, as exportações do setor caíram em 2024. Dados elaborados pela Abicalçados apontam que, em dezembro, foram embarcados 7,83 milhões de pares por US\$ 72,4 milhões, incremento de 5,4% em volume e queda de 1,4% em receita na relação com o último mês de 2023. No acumulado do ano, as exportações brasileiras somaram 97,45 milhões de pares e US\$ 976 milhões, quedas tanto em volume (-17,7%) quanto em receita (-16,4%) em relação a 2023.

### DESTINOS

O principal destino dos embarques brasileiros ao longo de 2024 foram os Estados Unidos, para onde foram embarcados 10,28 milhões de pares por US\$ 216,3 milhões, quedas tanto em volume (-3,3%) quanto em receita (-4,8%) em relação a 2023. Na sequência, aparecem a Argentina (12,6 milhões de pares e US\$ 201,54 milhões, quedas de 10,5% e 10%, respectivamente) e Paraguai (8,34 milhões de pares e US\$ 42,7 milhões, quedas de 20,6% e 13,5%, respectivamente).

#### Exportações

##### PRINCIPAIS ORIGENS

Três primeiros estados do ranking e o total do período

### RS

#### RIO GRANDE DO SUL

JAN - DEZ 2023: 35,30 milhões de pares

JAN - DEZ 2024: 32,28 milhões de pares

**VARIAÇÃO: -8,6%**

### CE

#### CEARÁ

JAN - DEZ 2023: 36,60 milhões de pares

JAN - DEZ 2024: 30,19 milhões de pares

**VARIAÇÃO: -17,5%**

### PB

#### PARAÍBA

JAN - DEZ 2023: 17,73 milhões de pares

JAN - DEZ 2024: 14,27 milhões de pares

**VARIAÇÃO: -19,5%**

#### TOTAL

JAN - DEZ 2023: 118,34 milhões de pares

JAN - DEZ 2024: 97,45 milhões de pares

**VARIAÇÃO: -17,7%**

#### Importações

##### PRINCIPAIS ORIGENS

Três primeiros estados do ranking e o total do período

### China

JAN - DEZ 2023: 9,46 milhões de pares

JAN - DEZ 2024: 9,82 milhões de pares

**VARIAÇÃO: 3,8%**

### Vietnã

JAN - DEZ 2023: 9,51 milhões de pares

JAN - DEZ 2024: 11,89 milhões de pares

**VARIAÇÃO: 25,0%**

### Indonésia

JAN - DEZ 2023: 4,49 milhões de pares

JAN - DEZ 2024: 6,82 milhões de pares

**VARIAÇÃO: 51,9%**

#### TOTAL

JAN - DEZ 2023: 28,36 milhões de pares

JAN - DEZ 2024: 35,81 milhões de pares

**VARIAÇÃO: 26,3%**

Janeiro 2025 | Nº 391 | Ano 35

# Abinforma

Informativo da Associação Brasileira das Indústrias de Calçados

 abicalcados  
 abicalcadosoficial  
 abicalcados  
 company/abicalcados  
 abicalcados



[www.abicalcados.com.br](http://www.abicalcados.com.br)