

**AUTOMÓVEL**

**Saab pede protecção judicial contra credores depois de declarar falência**

A fabricante de automóveis sueca Saab abriu falência e está agora a pedir protecção contra os credores. A empresa, que inicialmente produzia sistemas de defesa aeroespacial e só mais tarde se tornou fabricante de automóveis, entrou em processo de falência, noticiou ontem a imprensa internacional. Paralelamente, a Saab pediu protecção contra o credores para "assegurar a estabilidade de curto prazo enquanto e, em simultâneo, captar recursos adicionais", revelou a empresa.



Saab pediu protecção para "assegurar a estabilidade de curto prazo".

**TECNOLOGIA**

**VoiceInteraction instala 'software' de reconhecimento de voz no Brasil**

A empresa portuguesa VoiceInteraction vai equipar tribunais do Brasil com um 'software' que permite transcrever de forma automática a gravação áudio das sessões. A estimativa é aumentar a facturação em 125 mil euros ainda este ano, revelou à Lusa um dos accionistas. Renato Cassaca explicou que o 'software' permite "o processamento automático de dados multimédia, quer áudios quer sejam vídeo, tudo de forma automática", de forma a transformá-los em texto.

**Miguel Vieira vai abrir loja em Angola**

'Designer' estreou-se ontem na feira de calçado de Dusseldorf, com 70 empresas nacionais.

Sónia Santos Pereira, em Dusseldorf  
sonia.pereira@economico.pt



O estilista Miguel Vieira aposta na diversificação geográfica para compensar a falta de mercado em Portugal, onde assume não haver "mais por onde expandir".

O 'designer' português Miguel Vieira prepara-se para entrar no mercado angolano, com a abertura de uma loja na capital Luanda. A estreia insere-se na estratégia de reforço da internacionalização da marca, que contará com um novo espaço no Canadá (Toronto), até ao final do ano, e já tem em operação uma loja em Joanesburgo, África do Sul, em 'franchising'. A somar às lojas de Lisboa e Chipre, Miguel Vieira espera encerrar o ano com uma rede de cinco lojas.

"Em Angola, estamos dependentes da inauguração do centro comercial, que já esteve previsto abrir no ano passado", explica o 'designer', que abriu ontem o desfile na feira de calçado GDS, em Dusseldorf, Alemanha. "Há cinco anos que andávamos a negociar a minha presença, mas só agora é que foram criadas as condições: um espaço de excelência na feira, o desfile, entrevistas com a imprensa estrangeira", explica.

Miguel Vieira, que gera 80% da sua facturação nos mercados

**Matérias-primas ameaçam preços**

Os industriais do calçado assumem estar a fazer um grande esforço para não repercutirem a subida das matérias-primas no preço dos sapatos. "Nesta colecção tentamos manter os preços, o que é um grande esforço, pois não queremos perder exportações", avança José Barros, responsável pela marca Atelier do Sapato. Uma das formas de contornar esta escala "é jogar com as diferentes matérias-primas para não subir os preços do calçado". Sara Pignatelli, responsável comercial da Vudu, revela que "há dois anos, uma pele custava 9,90 euros o pé e hoje custa 2,35". Já a Softwaves tem subido preços e apostado mais na diferenciação dos produtos.

externos, revela que "em Portugal não temos mais por onde expandir". Brasil e Rússia serão apostas futuras. "São óptimos consumidores e no Brasil já me conhecem bem", frisa.

**Aposta no motor da economia**

As quase 70 empresas portuguesas de calçado que estão, desde ontem e até sexta-feira, na GDS estão centradas em aumentar as vendas no exterior, com especial destaque no motor da economia europeia. A Alemanha é o segundo mercado das exportações do sector - valeu 136 milhões dos 717 milhões exportados no primeiro semestre.

A Ferreira Avelar (marca Profession Bottier) é uma das empresas nacionais a sentir a apetência germânica pelo calçado português. Em dois anos, o peso do mercado alemão passou de 2% para 15% da sua facturação. E o objectivo é aumentar.

Também a Evereste (com a marca Chibs) quer crescer neste mercado, iniciado há cerca de um ano, com um agente. A exposição aos mercados nacional, espanhol e grego, obrigam a empresa de André Fernandes a encontrar novos destinos.

Já as marcas Atelier do Sapato e a Vudu estão na GDS para consolidar as suas posições no mercado alemão. Segundo José Barros, da Atelier do Sapato, a Alemanha é o segundo maior mercado. Já a Vudu tem na Alemanha o principal destino dos seus sapatos, que até agora vão 100% para exportação. De acordo com Sara Pignatelli, responsável comercial da marca, os sapatos Vudu deverão chegar às lojas portuguesas multimarça no próximo Verão. ■



O cantor Michael Bubié encomenda, todos os meses, um par de sapatos à marca portuguesa Profession Bottier, da empresa Ferreira Avelar, que está presente na feira de calçado GDS, em Dusseldorf, Alemanha.

**PROJECTOS EM DESTAQUE**

**1 250 marcas em cinco anos**

As empresas portuguesas de calçado criaram 250 marcas nos últimos cinco anos. A marca própria foi um estratégia da indústria para vender no mercado globalizado e diminuir a dependência do 'private label' (fabricar para terceiros). No primeiro semestre, o sector viu crescer em 19,5% as exportações para 717 milhões de euros.

**2 Xuz distinguida com prémio revelação**

Xuz, Gino B e Patico são as marcas presentes pela primeira vez na GDS, em Dusseldorf. A Xuz, que reinventa a tradição nacional dos sapatos de madeira, ganhou o prémio Revelação do Gabinete de Apoio à Propriedade Industrial. A Gino B não quis deixar de estar no mercado que "ainda não está em crise" e a Patico quis apresentar-se no motor da economia europeia.

**3 Chibs aposta nas mulheres**

A Chibs, marca da portuguesa Evereste, acaba de lançar a primeira colecção para mulher. A incursão surge porque o mercado o dita. Por cada dez pares de sapatos comprados por uma mulher, um homem compra um. A marca apostou no lançamento de uma colecção 'vintage', na linha de usar elementos do calçado masculino no feminino.