



Pesquisar...



## NAVEGAÇÃO

[HOME](#)

[FAÇA NEGÓCIOS](#)

[CONTATO](#)

## SERVIÇOS

[HOME](#)

[COMUNICAÇÃO ESTRATÉGICA PARA EMPRESAS](#)

[E-BOOK – COMO MONTAR DEPARTAMENTO DE EXPORTAÇÃO](#)

[CONTEÚDO PARA SITES DE EMPRESAS E ONGS](#)

## LISTA DE LINKS

- [BLOG DE HIRAM SOUZA](#)
- [BLOG DO NILSON MELLO](#)
- [JORNAL MONITOR MERCANTIL](#)
- [PARANÁ EXTRA](#)
- [REVISTA BRAZIL EXPORT](#)

## ANUNCIE AQUI

[COLEÇÃO ABC DA LOGÍSTICA – VOL 3 FUNDAMENTOS DE COMÉRCIO EXTERIOR](#)

**Coleção ABC da Logística**



**VOLUME 3 FUNDAMENTOS DE COMÉRCIO EXTERIOR**

**UMA VISÃO PRÁTICA DA LOGÍSTICA PARA PROFISSIONAIS E ESTUDANTES DA ÁREA**

**APRESENTADO POR**

## MAIOR FEIRA DE COURO DO MUNDO TEVE 38 EMPRESAS BRASILEIRAS

publicado em 3 de abril de 2017

O evento central para o comércio mundial de couros encerrou-se nesta sexta-feira, 31 de março, em Hong Kong. A feira APLF Leather & Materials + teve a participação de 38 companhias brasileiras contando com o apoio do Brazilian Leather – projeto de incentivo às exportações de couros desenvolvido pelo Centro das Indústrias de Curtumes do Brasil (CICB) em parceria com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil).

Além da pauta de negócios, os rumos e as tendências do mercado foram os principais pontos destacados pelos expositores brasileiros. “As semanas que antecederam a feira tiveram incertezas para o mercado, mas conseguimos fechar negócios nestes dias com valores adequados. A visitação foi boa, com pessoas concretamente focadas na compra de couros”, mencionou Rafael Mariño, gerente de exportações do Curtume Coming.

Para Diego Nimo, do Curtume Nimo, o alto nível internacional da APLF Leather é uma oportunidade relevante para a avaliação da competitividade e do panorama global do setor de couros. “Notamos que a tendência é, cada vez mais, agregar valor ao produto. Trata-se de um processo mais lento e trabalhoso, mas agrega valor ao cliente, mas oportuniza a fidelização”, avalia. Para o Curtume Nimo, houve a sinalização de novos negócios na APLF Leather e a confirmação de contatos previamente estabelecidos.

Apucarana Leather, cujos principais mercados são os segmentos automotivo, de móveis e artefatos, teve uma visitação expressiva de clientes da China e Coreia do Sul. “Foi uma boa feira, com recepção a clientes já estabelecidos, em sua maioria, mas também novos contatos”, afirma Umberto Bastos Sacchelli Neto, diretor da empresa. A impressão de Sacchelli é compartilhada por Mateus Arantes e Francisco Arantes, do Curtume Cacique. Eles destacam que o relacionamento com clientes conhecidos é sempre um ponto positivo da feira, assim como a oportunidade de conhecer novos contatos.

Evandro Durli, presidente da Durli Leathers, avaliou a feira como positiva, percebendo o mercado mais aquecido e com uma demanda maior do que o panorama observado em 2016. “É preciso, no entanto, fazer um ajuste nos valores para que o couro brasileiro ganhe competitividade no mercado internacional”, destacou.

Da Apex-Brasil

## ANUNCIE AQUI

**SUPERBACTÉRIAS**  
se esse assunto tira o seu sono, nós tiramos ele da sua cabeça  
(21) 3088-6066  
DUTRIS em PRACS  
PREVENÇÃO ESTRATÉGICA

**DOT**  
digital group  
**knowtec**  
CONHEÇA O SEU MERCADO DE ATUAÇÃO E TOME DECISÕES ESTRATÉGICAS.

**Monitor**  
MERCANTIL  
Digital

**pradfor**  
PRADFOR - Programa Avançado de Desenvolvimento de Fornecedores e Distribuidores  
"Mais Parceria. Mais Performance"

**CONSULTORIA**  
**META**  
**E COMUNICAÇÃO**