

# O Brasil pode exportar muito mais

A Apex-Brasil auxilia empresários de todos os portes que querem vender para o exterior

Exportar sempre foi uma meta da Feitiços Aromáticos, indústria de cosméticos localizada em São Paulo e que atua há 13 anos no mercado com as linhas de produtos esotérica, sensual e natural. A meta foi alcançada no ano passado. Ou melhor, segundo a sócia-proprietária da empresa, Raquel Cruz, a meta começou a ser alcançada. "Estamos iniciando nossas vendas no mercado externo, mas elas já representam 5% do faturamento e vamos ampliar para chegar aos 10%. A exportação é muito importante, principalmente em momentos de crise. Engana-se quem pensa que exportar é somente para as grandes empresas", informa Raquel, cuja indústria emprega 20 pessoas.

Atualmente, a Feitiços Aromáticos exporta para o Chile e mantém avançadas negociações para vender para a Colômbia. A empresa foi uma das 3.400 atendidas no ano passado pelo Projeto de Extensão Industrial Exportadora (Peix)

## Números da Apex-Brasil

### Exportações totais brasileiras

2014 US\$ 225 bi

2014 27,6% participação da Apex-Brasil

2013 vs 2014 +33,8% resultado da Apex-Brasil

### Exportações de produtos de valor agregado

2014 US\$ 141,9 bi

2014 35,4% participação da Apex-Brasil

2013 vs 2014 +27,8% resultado da Apex-Brasil

### Eventos pelo mundo em 2015

250 América do Norte

600 América Latina

200 Europa

70 África e Oriente Médio

100 Ásia e Oceania

que qualifica as empresas para exportar —, da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). A agência, vinculada ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), completou 17 anos em 2014 e tem como principal objetivo promover e acelerar as exportações brasileiras e também atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos do País.

**"Estamos crescendo e o marketing de relacionamento nos ajudou muito"**

Raquel conta que já participou, pela Apex, das rodadas de negócios na Colômbia, no Chile e no Peru e de

projeto setorial no México. "O suporte da agência foi fundamental para começarmos a exportar. A Apex nos deu toda a consultoria necessária e customizada", afirma.

Já para André Betoni, sócio-proprietário da BC Stones, em Papagaio (MG), a exportação sempre esteve na pauta de sua empresa, mas os negócios tiveram novo impulso a partir de agosto do ano passado, quando ele participou de uma ação de marketing de relacionamento promovida pela Apex, na Inglaterra, no GP de Silverstone — atividade que reúne empresários interessados em fazer negócios em torno de um evento esportivo. "Os contatos foram

muito produtivos. Conseguimos aumentar nossas vendas do ano passado para cá, estamos investindo em novas máquinas, mais funcionários, ampliando galpão. Em resumo, estamos crescendo e a Apex auxiliou muito", afirma Betoni.

A BC Stones opera desde 2007. Ela atua na industrialização de ardósia para uso em telhas, pisos e chapas. Toda sua produção é destinada ao mercado externo. "Esse tipo de ação ajuda muito a abrir as portas. Relacionamento é muito importante", declara Betoni.

Além das ações de marketing de relacionamento das quais Betoni participou no ano passado e das rodadas de negócios em que Raquel foi apresentar a Feitiços Aromáticos, somente em 2014, a Apex reali-

zou cerca de mil eventos em 59 países para promover os produtos brasileiros. Neste ano, a agência deverá participar de mais de 1.200 eventos em cinco continentes.

Os técnicos da Apex-Brasil estão preparados para atender empresas de todos os tamanhos e faturamentos interessadas em comercializar seus produtos no exterior. De 2006 a 2014, as exportações brasileiras que tiveram apoio da agência triplicaram, passando de US\$ 21 bilhões para US\$ 62 bilhões.

**"Menos de 20 mil empresas exportam. Há muito mercado a ser explorado"**

Somente nos dois últimos anos, o volume de recursos exportados, resultados da participação da Apex, subiu mais de 40%. Além do aumento do volume de negócio, é necessário destacar que a agência trabalha com exportação de produtos e serviços com maior valor agregado.

Para impulsionar as exportações, o presidente da Apex, David Barioni Neto, planeja focar a capacitação de empresários para o comércio exterior. "No Brasil, menos de 20 mil empresas exportam. Existe muito potencial para ser explorado", afirma o presidente.

Entre as principais atividades da Apex estão a promoção de missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas nacionais em grandes feiras internacionais e visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião às estruturas produtivas brasileiras. Os projetos setoriais, desenvolvidos em parceria com as associações empresariais, ficam com a maior fatia de recursos do orçamento da agência, cerca de 70% dos R\$ 534 milhões previstos para este ano. A agência apoia 84 setores.

A Apex tem escritórios em nove cidades do exterior: Miami, São Francisco, Bruxelas, Luanda, Havana, Bogotá, Moscou, Dubai e Pequim.



## Exportação é um caminho para a retomada do crescimento

As empresas que contaram com o apoio da Apex tiveram aumento de 33,8% nas exportações em relação a 2013

David Barioni Neto, 56 anos, assumiu a presidência da Apex-Brasil em fevereiro deste ano com a missão de aumentar as exportações via agência, torná-la mais conhecida junto aos empresários e dar maior agilidade e rapidez aos processos. Ele deverá realizar os ajustes necessários na parte financeira e administrativa da Apex para torná-la ainda mais produtiva, focada em resultados. David Barioni Neto é graduado em administração de empresas com especialização em administração em finanças. Foi vice-presidente da GOL Linhas Aéreas e presidente da TAM Linhas Aéreas. Leia a entrevista:

### Aumentar as exportações é uma prioridade na política do governo federal?

Com certeza! O governo está focado no aumento das exportações como um caminho essencial para a retomada do crescimento do País. Uma demonstração clara disso foi o lançamento do Plano Nacional de Exportações (PNE) pelo ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Armando Monteiro Neto, que confere novo status ao comércio exterior. No curto prazo, trabalharemos com capacitação. A Apex-Brasil também pode auxiliar com pesquisas sobre potenciais oportunidades de mercado e na promoção comercial das empresas brasileiras. Entre os pilares do PNE

temos, ainda, a facilitação da exportação por meio do Portal Único, uma ferramenta espetacular para reduzir a burocracia e acelerar os processos de exportação.

### Quanto das exportações brasileiras é fruto de trabalho desenvolvido pela Apex?

Cerca de 28% do volume total exportado pelo Brasil. São 11 mil empresas apoiadas pela agência que, juntas, acessam 200 mercados ao redor do mundo. Essas empresas tiveram um crescimento de 33,8% nas exportações em relação a 2013, enquanto as não apoiadas tiveram redução de 7%. Isso significa que, com a orientação

e o acompanhamento que nós oferecemos, é possível ter sucesso no mercado internacional.

### De que forma a Apex vai colaborar para o aumento das exportações?

Nosso objetivo é estimular as empresas que já exportam a exportar mais. As que interromperam as exportações a voltar a olhar para fora. E as que não exportam, que se preparem e iniciem o processo. Vamos atuar também para ampliar o número de setores atendidos. Esse é o momento para as empresas ganharem o mercado internacional. Temos que aproveitar. A Apex-Brasil está preparada para ajudar.



Presidente da Apex-Brasil, David Barioni Neto