

Capacitar é o caminho para aumentar as exportações

Há programas disponíveis para empresas de todos os tamanhos e maturidades

Inglaterra, Estados Unidos, Uruguai, Colômbia, Argentina, México, Itália, Paraguai e República Dominicana. Essa é a lista dos países nos quais a Entelbra Indústria Eletrônica, de Londrina, no Paraná, comercializa seus produtos. A empresa tem 35 anos de história, mas é relativamente nova na exportação de seus produtos, pois as vendas para o mercado externo foram iniciadas há cerca de dois anos, depois de um trabalho desenvolvido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). Hoje, as exportações já representam cerca de 30% de todo o faturamento da empresa.

O carro-chefe das exportações da Entelbra é um equipamento chamado crioscópio, que consegue determinar a quantidade de água adicionada no leite. “Fabricamos um produto muito específico. A Apex entendeu bem o nosso negócio e fez um trabalho muito focado e o resultado não poderia ser melhor”, conta Leonel Campana, proprietário da companhia.

O Peiex é a porta de entrada para quem pretende exportar

A Entelbra é uma das mais de 3 mil empresas atendidas pela Apex-Brasil dentro do Projeto Extensão Industrial Exportadora (Peiex). Trata-se de um programa que auxilia na preparação das empresas para a exportação. Segundo Campana, as ações mais importantes do projeto foram a orientação para a Entelbra calcular o preço final de venda dos seus produtos para o mercado externo e, também, a obtenção de informações sobre a concorrência internacional. “Essas contribuições foram fundamentais para o nosso êxito na exportação”, diz Campana.

Além de ser atendida pelo Peiex, a Entelbra também participou, recentemente, via

agência, de rodadas de negócios em Miami, nos Estados Unidos.

Mas não é só por meio de consultoria presencial que a Apex-Brasil ajuda na capacitação para exportação. Ela é feita, também, a distância, como, por exemplo, no programa Passaporte para o Mundo, videoaulas que podem ser acessadas no website da agência. “Essa ferramenta nos ajudou bastante na elaboração de um bom plano de metas”, informa Ricardo Rossi, gerente de marketing internacional da indústria de máquinas Orizio, que fica em São Paulo.

A Orizio é uma empresa que nasceu em 1972 e atua na fabricação de máquinas para o setor têxtil. O tema exportação entrou de forma definitiva na companhia em 2011 e, hoje, as vendas para o mercado externo representam 35% do seu faturamento. “Poder contar com o mercado externo em momentos de retração do mercado interno faz toda a diferença”, afirma Rossi.

Todo o processo de exportação da Orizio teve participação da Apex. “A agência preparou a empresa para o mercado externo, desde a parte técnica até a conduta do empresário, e tudo com elevado padrão de qualidade. Participamos de feiras que são enormes e, se não tivéssemos orientação adequada, perdemos oportunidades. É preciso ter direcionamento e isso a Apex faz e muito bem”, conta Rossi.

A Orizio, que tem 80 empregados diretos, já participou de diversas feiras setoriais e rodadas de negócio, pela Apex, na Europa e na América Latina — na Argentina, no Peru e na Colômbia.

A Sintel é outro exemplo de empresa que contou com a capacitação da Apex no tema exportação. A companhia tem 27 anos no mercado de tecnologia da informação, especializada no atendimento do segmento automotivo e tem 180 empregados. Em 2013, começou a atuar no mer-

cado externo. Hoje, a empresa tem contratos de exportação com Japão, Malásia, China, Estados Unidos, Argentina, além de países da Europa.

No Passaporte para o Mundo, o participante tem treinamento on-line

“Desde 2008, nós pensávamos em exportar e caminhávamos para a internacionalização da empresa. Em 2013, começamos os trabalhos com a Apex e foi enorme a contribuição para a questão estratégica do negócio. Com a orientação da agência, fizemos a revisão do modelo operacional para facilitar nossa entrada no mercado externo. Eles ajudaram muito na visão gerencial, e a maturidade dos executivos que nos orientaram contribuiu bastante para o sucesso das nossas vendas”, informa Carlos Wagner dos Santos, presidente da Sintel.

A Sintel foi uma das 50 empresas que participaram, no primeiro semestre deste ano, da primeira edição do projeto Promessas, que é uma parceria da Apex-Brasil com a Endeavor Brasil cujo objetivo é contribuir para o desenvolvimento da competitividade de empreendedo-

res brasileiros. “Tivemos coaching com executivos internacionais e foi uma experiência muito importante para o amadurecimento da nossa empresa”, informa Santos.

Os serviços de capacitação que a Apex-Brasil oferece para as empresas variam de acordo com a maturidade exportadora de cada companhia. Há projetos para todos os estágios de internacionalização e também para todos os tamanhos de empresa, de micro a grande.

“Estamos prontos para ajudar empresas de todos os portes e oferecer a solução mais adequada para competirem no mercado internacional”, destaca o gerente de exportação da Apex-Brasil, Christiano Braga.



Carlos Wagner dos Santos, presidente da Sintel

Exportar é estratégia, não quebra-galho

No Estado de São Paulo, o Departamento de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (Poli-USP), com intermediação da Fundação Vanzolini, é a entidade executora do Projeto Extensão Industrial Exportadora (Peiex), que capacita gratuitamente empresas dos mais diversos setores e portes para aumentar sua competitividade exportadora, ofertar produtos de qualidade e utilizar modernas ferramentas de gestão empresarial. Mario Sergio Salerno é professor do Departamento de Engenharia de Produção da Poli e coordenador do Núcleo Peiex no Estado de São Paulo. Para ele, exportar deve ser atividade permanente para crescimento e fortalecimento, e não quebra-galho em épocas de mercado interno combatido. Confira a entrevista.

Qual a importância da

capacitação para alcançar o mercado externo com competitividade?

O Peiex busca qualificar empresas para inserção de forma competitiva nos mercados globais. Isso pode envolver adaptações de produtos, embalagens e procedimentos de exportação, mas, principalmente, melhorias de gestão. Além de potencializar o comércio exterior, o projeto torna as empresas mais aptas a enfrentar desafios em quaisquer mercados. Vários países possuem programas de extensãoismo gerencial integrados a outras políticas públicas. O Peiex não faz distinção de porte. É um programa de cunho público, de acesso gratuito, que visa cobrir tal lacuna.

De que forma a parceria entre a Fundação Vanzolini e a Apex-Brasil tem ajudado nessa qualificação?

Após diagnosticar demandas e oportunidades, nossa equipe pode atuar de três maneiras, em ordem crescente de efetividade: por meio de capacitações em sala de aula; realização de workshops para transferir conhecimento e engajar os profissionais na implantação de melhorias; e também a promoção de discussões na empresa sobre o diagnóstico, os problemas e as possibilidades de atuação. Nossa experiência mostra que a interação “consultores-empresa”, na empresa, a partir de sua realidade, a ajuda a evoluir, tanto via gestão mais adequada quanto na perspectiva de sua constante avaliação.

