



Núcleo na PB terá R\$ 1 mi para estimular exportações

Em parceria com a Fapesq, programa da Apex-Brasil vai incentivar, orientar e treinar empresas para o comércio internacional

Renato Félix
Especial para A União

No mundo globalizado em que vivemos, é um clichê dizer que as distâncias foram reduzidas. Para o comércio é literalmente todo um mundo que se abre para os produtores de locais que, anos antes, nunca imaginaram chegar tão longe. Mas esse passo não é simples: é preciso preparação e saber onde se está pisando. Mas há como se preparar. “O Programa de Qualificação para Exportação (Peix) é oferecido e gerido pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil), sendo implementado em todo o país por meio de parcerias com universidades, parques tecnológicos, fundações de amparo à pesquisa e federações da indústria brasileira”, conta a professora Márcia Paixão, do Departamento de Economia da Universidade Federal da Paraíba.

“Nós já tivemos há anos um núcleo Peix, que era coordenado pelo Parque Tecnológico de Campina Grande”, conta Roberto Germano, presidente da Fundação de Apoio à Pesquisa da Paraíba (FapesqPB), lembrando a primeira edição do programa no estado, que ocorreu de 2016 a 2018. “A Apex-Brasil mudou a metodologia e passou a criar esses núcleos através de edital”. O Governo da Paraíba,

através da FapesqPB, participou do processo de seleção e agora assina um convênio com a agência.

O chamamento público para definir a instituição executora do programa na Paraíba foi feito em novembro passado e o resultado divulgado na terça passada. Na quarta passada, foi realizada uma reunião para apresentação do plano de trabalho. “Com ele, será assinado o convênio entre os órgãos”, informa o presidente da fundação. “A Fapesq se encontra em fase de elaboração do Plano de Convênio, que deverá ser apresentado em até 10 dias úteis, conforme previsto no edital. Uma vez homologado o Plano, o próximo passo será a formação do Núcleo Operacional”, completa Márcia Paixão.

A cifra do investimento é de R\$ 1 milhão. O estado entra com 30% do valor (R\$ 300 mil). “Nos seis primeiros meses, a equipe já vai trabalhar para formar a equipe, que será selecionada através de edital da Fapesq. Esta equipe será formada por um coordenador, um monitor, quatro técnicos, dois bolsistas”, diz Roberto Germano.

O núcleo será sediado em João Pessoa, no Parque Tecnológico Horizontes da Inovação (que funcionará no antigo Colégio Nossa Senhora das Neves, no centro da cidade), e Campina Grande contará com



Foto: Divulgação

Planejamento, preparação e conhecimento são pré-requisitos para os empresários que pretendem se aventurar no mercado fora do país

um polo. “Cada unidade terá como meta a qualificação de 50 empresas, perfazendo um total de 100 empresas paraibanas a serem atendidas nessa edição do programa”, conta a professora.

“O Governo do Estado, através da fundação, tem a intenção de utilizar esse núcleo uma célula multiplicadora”, afirma Roberto Germano. “Que ele se torne uma política perene que extrapole as ações do próprio núcleo”.

Preparação

Para se aventurar no mercado fora do Brasil é preciso se preparar. Inclusive mentalmente, para que a

empresa não desista no primeiro revés. E conhecimento – de si próprio, para começar. “A primeira condição necessária é uma autoavaliação preliminar da empresa, da qual vai derivar seu planejamento para exportação”, orienta Márcia Paixão. “Nesse processo, a primeira questão que ela precisa ter em vista é identificar se tem um produto com potencial de ser exportado”.

Definir o objetivo com a exportação e qual será o investimento de tempo e recursos para a capacitação também são degraus importantes. “Por exemplo, a empresa não deve visar o

simples aumento de receita motivada por um contexto de taxa de câmbio favorável”, orienta a professora”, mas objetivos de médio e longo prazo como o aumento de sua produtividade e competitividade, inclusive no próprio mercado interno”.

O comprometimento de todos os colaboradores é fundamental para tudo dar certo. “A empresa como um todo – área administrativa, comercial e de produção – também precisará se engajar desde o desenho de um plano estratégico de capacitação para exportação prevendo a necessidade de investimento de recursos financeiros, mate-

riais e humanos”, diz Paixão.

Programas governamentais de incentivo como o Peix são importantes, principalmente para pequenas empresas. “Elas, em geral, apresentam capacidade técnica, organizacional e financeira mais baixa, a necessidade de planejamento para capacitação por si só representa uma importante restrição”, comenta a professora. “A primeira ação do programa com as empresas atendidas será exatamente a elaboração de um diagnóstico do seu perfil e forma de gestão com o objetivo de identificar a chamada ‘maturidade exportadora da empresa’”.

Estudo aponta nove setores com potencial para o mercado exterior

Alguns produtos já desmontados como candidatos a representantes da Paraíba na luta para conquistar os consumidores do mundo. O setor de calçados já responde por 54% das exportações da Paraíba no biênio 2019-2020, segundo dados do Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. O desafio é aumentar a participação de outros setores.

Estudo com base em dados de 2012-2018 apontou nove setores com potencial para exportação de produtos na Paraíba: fabricação de conservas de frutas, legumes e outros vegetais; aparelhamento de pedras e fabricação de outros produtos de minerais não metálicos; fabricação de produtos de material

plástico; fabricação de outros produtos alimentícios; fabricação de bebidas alcoólicas; produção de lavouras temporárias; aquicultura; fabricação de estruturas metálicas e obras de caldeiraria pesada; e fabricação de móveis.

Mas há um setor que promete muito: o arranjo produtivo da cachaça. “Especificamente, sobre a cachaça, o estudo destacou que a Paraíba conta com um polo importante de produção em nível nacional, chamando a atenção, inclusive, para o Engenho São Paulo como o maior produtor de cachaça de alambique do país, e o Engenho Nobre como um produtor diferenciado pelo uso de técnicas de bioconstrução em sua unidade no município

de Cruz do Espírito Santo”, afirma a professora.

Outro ponto positivo, é, como lembra a professora, que um estudo do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento revelou que a Paraíba foi o primeiro estado nordestino em produção de cachaça e aguardentes em 2019. E a produção vai conquistando prêmios, como a cachaça Baraúna, produzida no Engenho Baraúna, que recebeu três medalhas de Ouro na 27ª edição do Concurso Mundial de Bruxelas, em outubro e novembro de 2020, concorrendo com 1.400 destilados de 54 países. “Ainda em outubro, foi a vez do reconhecimento em nacional, na oportunidade do Concurso de Vinhos e Destilados, para

as cachaças paraibanas Baraúna, Engenho Nobre, Engenho Gregório e Pai Vovó”, lembra.

Atualmente as exportações paraibanas também destacam o setor de fios têxteis (9,6% do total), sucos de frutas ou vegetais (5,1%), pedra, areia e cascalho (4,5%), açúcares e melancos (4,3%). Em 2020, 20% dos produtos tiveram como destino os Estados Unidos e 14% foram para a França. A Holanda aparece em terceiro, com 8,9%. Segundo dados de 2019, 81 empresas paraibanas foram exportadoras (o número foi de 62 em 2017 e de 65 em 2018). As exportações partiram principalmente de Campina Grande (53,2%), Santa Rita (13,7%) e João Pessoa (10,2%).

Tecnologias

Hoje em dia, essa aventura ao comércio exterior pode ser bem mais calculada e nunca ser um salto no escuro. Para isso, além do treinamento e capacitação há tecnologias que ajudam a estruturar as informações que apoiam as estratégias de cada empresa. “Uma ferramenta tecnológica importante disponibilizada pela própria Apex-Brasil é o chamado Mapa Estratégico de Mercados e Oportunidades Comerciais para as Exportações Brasileiras. Por meio dela, as empresas podem mapear mercados-alvo”, explica Márcia Paixão.

Essa ferramenta pode

ser acessada no site da Apex Brasil (<https://portal.apexbrasil.com.br/mapa-de-opportunidades/#/>) e, com base nos dados de exportações brasileiras de 2018, ela apresenta informações do comércio de 101 países com o Brasil e concorrentes. “A consulta pode ser feita por produto, por setor ou por país. Inclusive, há um Mapa Estratégico específico para o mercado dos Estados Unidos”, conta a professora. Esse mapa também está em <https://paineisdeinteligencia.apexbrasil.com.br/mapa-de-opportunidades-eua.html>.

“Entre outras, podem-se obter as seguintes informações: valor total das importações de um certo produto por dado país, valor total das exportações brasileiras desse mesmo produto, evolução desse comércio pelo Brasil e seus concorrentes, seleção dos principais concorrentes e parcela de mercado comparada com a do Brasil, informações sobre o tratamento tarifário e medidas de defesa comercial”, conta.

A plataforma também oferta estudos prontos sobre oportunidades de negócios.

São diversas informações sobre desempenho econômico, comercial, produtivo, consumidor, regulações e principais oportunidades para setores produtivos brasileiros. “E, ainda, análises específicas sobre aspectos regulatórios, tarifários, não-tarifários e padrões privados de países diversos”, acrescenta. Esses materiais estão disponíveis em: <http://www.apexbrasil.com.br/estudos-exclusivos-de-opportunidades-no-exterior>.

Fora isso, a ciência e a tecnologia estão presentes em todo o processo produtivo. E, no que diz respeito ao comércio exterior, desde sempre. “Na época das caravelas foram necessárias evoluções tecnológicas para possibilitar esse comércio”, lembra Rubens Freire, secretário executivo da Ciência e Tecnologia da Paraíba. Para ele hoje, elas estão presentes em dois aspectos fundamentais. O primeiro é as estruturas modernas de gerência. “Outro aspecto relevante é o produto”, diz o secretário. “Para que ele atenda melhor as exigências do consumidor. São ações que usam conhecimento, ciência e tecnologia – não tem outra”.



Foto: Divulgação

Arranjo produtivo da cachaça é um dos mais promissores da Paraíba, que ocupa posição de liderança desse mercado no NE

EDITAL DE CONVOCAÇÃO DA ASSEMBLEIA GERAL ORDINÁRIA DA FEDERAÇÃO PARAIBANA DE VOLEIBOL - O Presidente da Federação Paraibana de Voleibol, com fulcro nos estatutos em vigor, CONVOCA a Assembleia Geral Ordinária da FPV para reunir-se às 18:30 horas do dia 18 de fevereiro de 2021 em primeira convocação e meia hora após em segunda convocação, na sede da Federação Paraibana de Voleibol situada a Rua João Bernardo de Albuquerque nº 99 salas 203 e 204 - Bairro Tambaí, nesta cidade para deliberar sobre a seguinte ordem: A- Apreciar e julgar o parecer do Conselho Fiscal, referente ao exercício de 2020; B- Dar posse ao Presidente e Vice Presidente; C- apresentação do relatório das atividades de 2020; D- Eleição do Conselho Fiscal para o exercício 2021 à 2025; E- Conceder títulos honoríficos. F - Assuntos Gerais. As inscrições das Chapas para eleição do Conselho Fiscal deverão realizadas no período de 01 à 05 de Fevereiro de 2021 na sede da Federação no horário das 8:00 às 12:00 hs através de ofício com o nome da chapa constando nomes RG e CPF dos Componentes, e apresentada por pelo um dos membros da Chapa. A Assembleia está aberta a participação de filiados ou vinculados sem direito a voto sendo garantido o direito voz e participação de todos os interessados em presença-la. Presidente Carlos Fernandes de Lima Filho