

# Bens industrializados na mira das exportações

Apex-Brasil avalia que o Paraná tem potencial para aumentar negócios internacionais de manufaturados e semimanufaturados

Mie Francine Chiba

Reportagem Local

Londrina tem potencial para exportar mais bens industrializados e de maior valor. Essa é a opinião de Adriana Rodrigues, coordenadora de Competitividade da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil). O órgão vai realizar hoje, na sede do Instituto Agrônômico do Paraná (Iapar), um seminário voltado a empresas de Londrina e Região com o tema "Introdução à Exportação". O evento faz parte de uma série de oficinas voltadas a empresas que têm o objetivo de atuar no mercado internacional.

De janeiro a agosto deste ano, Londrina exportou o total de US\$ 457,6 milhões, sendo que os produtos básicos são predominantes na pauta exportadora do município. Estes representam 62% do que a cidade exporta, contra apenas 38% de bens industrializados – manufaturados e semimanufaturados. "Há como ampliar isso", diz Adriana. Para a coordenadora, o Paraná está em uma posição geográfica privilegiada para negociar com outros países da América do Sul, mas tem produtos que podem ser exportados para

mercados desenvolvidos. "Há empresas de máquinas, equipamentos, alimentos, biotecnologia, Tecnologia da Informação. O momento é oportuno. Há grande apoio para as empresas brasileiras, o Brasil tem feito esforços e tem bons produtos."

O mercado europeu é o foco da Alumiflex, empresa de acessórios em alumínio para móveis de Londrina. Com o mercado interno em recessão, a exportação foi uma solução encontrada pelo proprietário, Leandro Moreira, para se recuperar da perda de 30% do faturamento de 2014 a 2016. "O mercado externo tem a necessidade de produtos de valor agregado, diferente do que a China tem oferecido. Trabalhamos com um produto bem feito e com custo adequado." Moreira conta que já chegou a ter contato com empresas italianas, portuguesas e espanholas, mas os negócios acabaram não se concretizando.

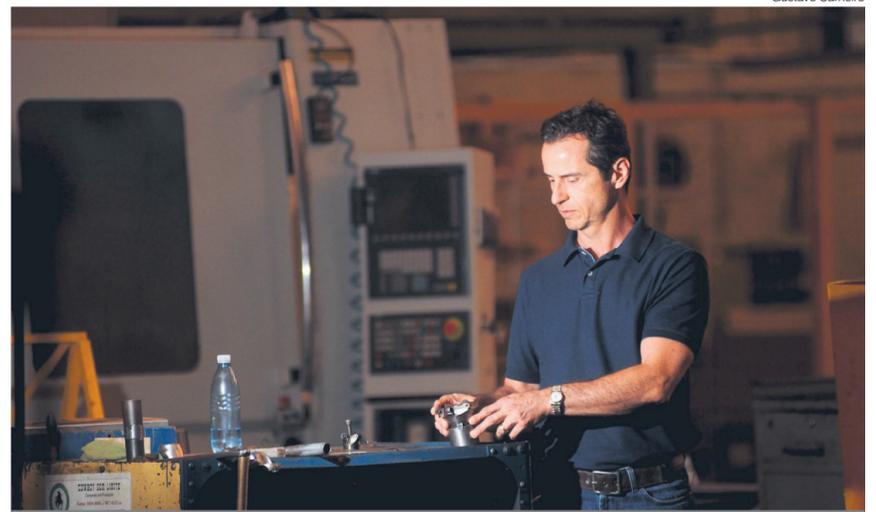
Agora, a empresa aposta na reestruturação de embalagens, comunicação visual, processo de produção e até de detalhes técnicos com o objetivo de se adequar ao mercado externo. Isso incluiu desde a mudança das medidas em polegadas para milímetros até a adequação do produto para que ele pu-

desse ser transportado desmontado a fim de diminuir o seu volume. "Somos uma marca muito voltada ao mercado brasileiro. Queremos torná-la mais palatável para o mercado externo." Mas, como de acordo com o empresário o preço do frete no Brasil é muito alto, ele conta que pretende abrir uma filial na Itália – um dos maiores centros de lançamento de tendências voltadas ao seu setor – para otimizar o custo do envio para os países europeus. "Assim, consigo consolidar a carga e otimizar meu frete."

## IMAGEM POSITIVA

Para Sandro Cunha, diretor da Estampar Profasa, empresa de 42 anos que começou a exportar recentemente, foi necessário o "choque" da crise para o País descobrir o potencial que tem diante de concorrentes internacionais. "O Brasil é tão rico de empresas dos mais diferentes setores, e às vezes achamos que não somos capazes. Somos muito poderosos. A imagem do Brasil lá fora é muito positiva." A Estampar fabrica facas industriais e ferramentas para prensas dobradeiras.

Já exporta para países como Equador e Uruguai e está com negócios em andamento com Peru e Colômbia. O período de preparação para as transa-



Entrada recente no mercado externo permitiu à indústria do diretor Sandro Cunha melhorar a produtividade e o planejamento comercial

ções durou cerca de dois anos e meio e incluiu a criação de um departamento voltado só a essas operações. "O processo ainda é muito burocrático. Foi um ano só para o entendimento, muita documentação, embalagem, transporte e a parte tributária não é fácil."

"Estamos começando a criar

um cadastro de clientes para ter as exportações como algo mais constante. Mas sempre foi um objetivo nosso, uma segunda alternativa ao mercado nacional que está em período e recessão." Nos primeiros seis meses, diz Cunha, a empresa exportou em média R\$ 60 mil ao mês. Começar a atuar no

mercado internacional, segundo ele, representou um novo desafio e melhorou a produtividade e o planejamento comercial da empresa. Além disso, fez com que a companhia conquistasse um produto de "qualidade internacional", que compete até mesmo com o de países desenvolvidos.

## Relação de longo prazo

"Quando a empresa exporta, melhora a qualidade do produto e ajuda o mercado brasileiro a se transformar. Gera inovações, é bom para todo mundo", confirma Adriana Rodrigues, coordenadora de Competitividade

da Apex-Brasil. "Abrir novos mercados amplia o leque de clientes e a empresa passa não mais a depender de um ou outro mercado", continua. Para saber se está apta a exportar, a empresa deve analisar se o seu produto tem dife-

renciais em relação aos seus concorrentes no Brasil e nos outros mercados. "Tem empresas que já nascem globais e desenvolvem produtos ou serviços para qualquer mercado", observa a coordenadora. "Gostamos de incentivar as empresas a terem essa visão." Companhias de qualquer porte podem investir no mercado externo. Daquelas apoiadas pela Apex, 70% são micros e pequenas, diz Adriana.

Exportação é uma relação de longo prazo, e o cliente internacional não pode ser "abandonado" depois de uma transação. Então, é preciso se preparar realizando investimentos em diversas áreas, como em materiais promocionais, site, adequação do produto, design, plano de exportação, preço, logística e etc. Adriana salienta que os núcleos do Projeto de Extensão Industrial Exportadora (Peiex), projeto da Apex-Brasil, auxilia as empresas gratuitamente durante esse processo fazendo o seu diagnóstico e preparando-a para exportar. "Pode ser que a empresa seja direcionada para um segmento de mercado e a demanda internacional seja outra", exemplifica. No Paraná, os núcleos estão presentes em Londrina, Maringá, Cascavel e Ponta Grossa. (M.F.C.)

### SISTEMA FAEP



## Gestão de pessoas

Em muitas situações, as habilidades gerenciais dependem de uma boa dose de comunicação para lidar com os colaboradores. Saber conversar de forma clara é fundamental para quem desempenha um papel de liderança, seja em uma propriedade rural ou em uma empresa.

Para atender essa demanda comum a muitas empresas, o SENAR-PR criou, em 2015, o curso Gestão de Pessoas - Métodos Operacionais, destinado a proprietários de granjas, encarregados e outros profissionais que precisam administrar uma equipe de funcionários. Além de tratar de aspectos como relações interpessoais, recrutamento, seleção, demissão, comunicação e outros temas relacionados ao trabalho em equipe, o curso também aborda aspectos básicos de gestão como legislação e finanças.

A demanda partiu da empresa BRF, que notou que muitos produtores integrados tinham problemas com a gestão de pessoas, ocorrendo muita rotatividade de funcionários nas granjas de aves e suínos, o que prejudicava a produção, uma vez que havia constantemente funcionários inexperientes para serem treinados.

As primeiras cinco turmas foram realizadas em 2015, junto às unidades da BRF em Toledo (região Oeste), Carambeí (Campos Gerais) e Campo Mourão (região Central), esta última voltada ao atendimento do público da cooperativa Coamo.

Diante do resultado positivo, a BRF solicitou que o SENAR-PR levasse a iniciativa para os seis estados onde a empresa tem unidades de produção, o que já está ocorrendo. Com produtores bem preparados, a rotatividade nas propriedades cai e a relação entre a equipe melhora.

sistemafaep.org.br

## FOLHA Cidadania

Folha de Londrina, terça-feira, 20 de setembro de 2016

## Greve mobiliza mais de 17 mil bancários no PR

A greve dos bancários, que nesta terça-feira completa 15 dias, fechou mais de 787 agências e mobiliza cerca de 18 mil funcionários em todo o Paraná, segundo levantamento da Federação dos Trabalhadores em Empresas de Crédito no Paraná (FETEC-CUT-PR). Em Londrina e região, a adesão à greve aumenta a cada dia.

Na semana passada, eram 115 agências e quatro PABs paralisados, totalizando 1.922 bancários em greve em Londrina, Bela Vista do Paraíso, Cambé, Ibiporã, Rolândia, Assaí, Sertãozinho, Alvorada do Sul, Jataizinho, Primeiro de Maio, Uraí, Tamarana e Jaguapitã.

Na última segunda-feira, antes de a greve completar uma semana, 80% das agências estavam com serviços paralisados a clientes, com exceção de aposentados e pensionistas. Na quarta-feira, o número subiu



para 89,2%.

O Comando Nacional orienta a continuidade da greve e a ampliação do movimento até que os bancos se prontifiquem a tratar com **seriedade as negociações**.

Os trabalhadores pedem reajuste de 5% mais a inflação no período, que até agosto foi de 9,62%, além do equivalente a um salário

mínimo de benefícios como vale refeição, vale alimentação e auxílio creche. A paralisação, que chegou hoje ao seu décimo dia, **atinge** 12.608 agências e 49 centros administrativos, de acordo com a Contraf-CUT (confederação que representa os trabalhadores do setor financeiro).

● Isso representa 54% das agências de todo o País

● Em 2015, os bancários pararam por 21 dias e conseguiram um reajuste de 10%, com ganho real de 0,11%

FOLHA Economia

& Negócios

O Programa Folha Cidadania é o desafio social da Folha de Londrina no combate ao analfabetismo funcional



### AVISO DE LICITAÇÃO CONCORRÊNCIA Nº 209/2016

Objeto: Execução de obras de melhorias do Sistema de Abastecimento de Água no município de Maringá, com fornecimento parcial de materiais e equipamentos, conforme detalhado nos anexos do edital. Preço máximo admitido: R\$ 2.569.883,85. Recurso: Próprios. Disponibilidade do Edital: de 21/9/2016 até às 17h15 do dia 20/10/2016. Abertura da Licitação: 14h30 do dia 21/10/2016. Informações complementares: Podem ser obtidas na Sanepar à Rua Engenheiros Rebouças, 1376 - Curitiba/PR, Fones (41)3330-3910/3330-3128 ou Fax (41)3330-3174/3330-3200, ou pelo site http://licitacao.sanepar.com.br/.

Luciano Valério Bello Machado  
Diretor Administrativo



### AVISO DE LICITAÇÃO CONCORRÊNCIA Nº 207/2016

Objeto: Execução de obras de manutenção do Sistema de Abastecimento de Água e recuperação de talude no município de Curitiba, com fornecimento total de materiais e equipamentos, conforme detalhado nos anexos do edital. Preço máximo admitido: R\$ 350.578,13. Recurso: Próprios. Disponibilidade do Edital: de 21/9/2016 até às 17h15 do dia 21/10/2016. Abertura da Licitação: 16h do dia 24/10/2016. Informações complementares: Podem ser obtidas na Sanepar à Rua Engenheiros Rebouças, 1376 - Curitiba/PR, Fones (41)3330-3910/3330-3128 ou Fax (41)3330-3174/3330-3200, ou pelo site http://licitacao.sanepar.com.br/.

Luciano Valério Bello Machado  
Diretor Administrativo