

Seminário no IPT orienta empresas paulistas a exportar

Na manhã de ontem, 26, um público composto por empreendedores lotou o Auditório do Núcleo de Bionanomanufatura do Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT) para participar do Seminário Prepare sua Empresa para Atender Novos Mercados. Promovido pela Secretaria Estadual de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Inovação (SDECTI), IPT e Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), o encontro realizado na capital orientou empresas sobre como qualificar tecnicamente produtos de acordo com exigências legais e divulgou meios para exportá-los.



Empreendedores participam do seminário Prepare sua Empresa para Atender Novos Mercados

Encontro sobre qualificação de micro e pequenos empreendedores propõe expandir e internacionalizar negócios, além de apresentar diversos serviços oferecidos pelo Estado

Logo na entrada do auditório, os visitantes puderam conferir *showroom* com diversos produtos fabricados no Estado por empresas atendidas pelo Núcleo de Atendimento Tecnológico à Micro e Pequena Empresa do IPT (NT-MPE), entre eles, chuveiros, jaqueta para *motoboy* com *airbag*, *decks* para piscinas feitos com fraldas não utilizadas pela indústria, entre outros. Responsável pelo NT-MPE, a pesquisadora Mari Katayama destacou em sua exposição todas as opções desse serviço de apoio ao empreendedor, criado em 1999 e com mais de 5 mil atendimentos no portfólio.

À disposição – O serviço recordista de chamados no NT-MPE são as Unidades Móveis (Prumo), cujo atendimento consiste na ida de uma equipe formada por técnico e engenheiro à empresa solicitante para solucionar gargalos na produção. O Prumo atende às áreas de polímeros (plásticos e borrachas), cerâmica, couro e calçados e tratamento de superfícies. Além dele, há a Qualificação de Produtos para o Mercado Interno (Qualimint), a Gestão da Produção (Gespro), a Produção Mais Limpa (Prolimp) e o Programa de Apoio Tecnológico à Exportação (Progeex).



“Quem não inova em produtos e processos fica para trás. A proposta do IPT é sempre ser aliado do empreendedor”, informou Mari Katayama. Segundo ela, podem solicitar esses atendimentos negócios com faturamento anual de até R\$ 90 milhões – e ter até 90% de seus custos subsidiados pela SDECTI. Assim, a empresa paga, no mínimo, os 10% restantes, de acordo com cada caso.

Internacionalização – Representando a Fiesp, Marco Antonio dos Reis, diretor-adjunto do Departamento da Micro, Pequena e Média Indústria, e Vladimir Guilhamat, diretor do departamento de relações internacionais e de comércio exterior, destacaram a importância das empresas não se voltarem às exportações somente nos momentos de crise econômica e de retração no mercado doméstico. Segundo eles, a internacionalização precisa ser uniforme e não deve ser descontinuada.

Também abordando a expansão das empresas brasileiras, Paulo Brusqui, gerente de exportação da Agência Paulista de Promoção de Investimentos e Competitividade (Investe São Paulo), ressaltou o Programa de Qualificação para Exportação (Peiex). Realizado pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil),

o programa foi iniciado em 2015, tem parceria com a Investe São Paulo e atraiu mais de 2,5 mil empreendedores.

Mercosul – “Muitos deles nos procuram nos eventos SP Export, outra ação permanente da Investe São Paulo, com diversos parceiros direcionados para a internacionalização de marcas e produtos brasileiros”, esclareceu Brusqui. Uma dessas interessadas foi Luane Moliterno. Representando a Block Insetos, microempresa de sua família sediada no Ipiranga, zona sul da capital, ela foi ao seminário para iniciar o processo de internacionalização de sua tela mosquiteira fixada por ímãs, cujo principal diferencial, explica, “é poder ser instalada em qualquer tipo de janela”.

“Criamos a *startup* em outubro do ano passado e lançamos o produto em abril. Hoje, sua versão mais barata, a de R\$ 69, está disponível no site da empresa (ver *serviço*) e em 200 pontos de venda do País”, informa a empreendedora. Por meio do Peiex, Luane projeta vender as telas, fabricadas com fibras de vidro, para países do Mercosul, iniciando pelo Uruguai nos próximos meses. “Eu desconhecia a existência de apoios governamentais à exportação das pequenas empresas. Iniciativas como esse seminário são excelentes”, argumentou.

Embora tenha produzido versões em espanhol dos manuais e embalagens do produto, para Luane, o apoio e a experiência da Apex-Brasil e da Investe São Paulo serão fundamentais na internacionalização. Ela pretende destacar nos textos o fato de as telas não se ressecarem ao sol, não propagarem chamas e serem recomendadas para distribuição em *pet shops*, pelo fato de “gatos não conseguirem desfiar os fios”, outro diferencial.

Parceria antiga – O engenheiro Carlos Cella, diretor industrial da Cardal Eletro Metalúrgica, contou a história da bem-sucedida parceria da empresa com o IPT. No final da década de 1980, ele procurou espontaneamente o Laboratório de Instalações Prediais para desenvolver normas técnicas para o mercado interno de duchas e aquecedores – dois produtos fabricados pela empresa paulistana sediada no Bom Retiro, região central da capital.

“Queríamos ter um conjunto de normas e padronizações, para nossos produtos também serem validados pelo Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia (Inmetro)”, revelou. No IPT, Carlos Cella foi atendido pelos engenheiros Jacques Toutain e Adilson Lourenço. Satisfeito com o primeiro trabalho, solicitou outro, também voluntário, para aferir a qualidade e a eficiência energética de seus produtos, de modo a aprimorá-los.

De volta ao IPT, Carlos Cella passou a ser atendido pelo engenheiro elétrico Douglas Messina, também do Laboratório de Instalações Prediais, mas, dessa vez, apresentou uma exigência técnica. Atualmente a empresa exporta para Paraguai, Bolívia, México, Colômbia, Equador e Costa Rica. Desde março, o Equador passou a exigir adequação à norma técnica IEC. “Fizemos o diagnóstico preliminar, sugerimos adequações nos aquecedores e depois dos ensaios com o produto, em 90 dias ele estava novamente apto para exportar”, informou Messina.

Rogério Mascia Silveira
Imprensa Oficial – Conteúdo Editorial

SERVIÇO

Núcleo de Atendimento Tecnológico à Micro e Pequena Empresa do IPT
(<http://goo.gl/bZTxe5>)
E-mail ntmpe@ipt.br
Telefone (11) 3767-4204
Investe São Paulo
(<http://www.investe.sp.gov.br>)
Apex-Brasil
(<http://www.apexbrasil.com.br>)
Fiesp (<http://www.fiesp.com.br>)
Block Insetos
(<http://www.blockinsetos.com.br>)
Cardal Aquecedores
(<http://www.cardal.com.br>)



Luane (com a tela) – Em busca do Mercosul



Carlos Cella – Parceria bem-sucedida com o IPT



Exposição – Produto feito com fraldas não utilizadas pela indústria



Eng. Douglas Messina, do IPT