

## Progex favorece a venda de mil itens no exterior

IPT expõe na ACSP, a importância e procedimentos do Progex em favor das exportações.

Geriane Oliveira

Marcos Mendes/LUZ



Ílio De Nardi Júnior (esq.) e Sidnei Docal (dir.) : IPT e ACSP juntos para incentivar as exportações

**D**e bens de consumo à área médico-hospitalar, cerca de mil empresas, entre micro, pequenas e médias (MPME's), competem com seus produtos no mercado internacional graças ao Programa de Apoio Tecnológico à Exportação (Progex) do Instituto de Pesquisas Tecnológicas (IPT). "É uma ferramenta de adequação de produtos às exigências técnicas do comércio exterior", afirmou o engenheiro Ílio De Nardi Júnior, coordenador operacional do Progex / IPT, durante o workshop Adequação de Produtos a Mercados Externos, promovido pelo Projeto Exporta São Paulo, da Associação Comercial de São Paulo (ACSP), na quarta-feira passada.

No evento, o engenheiro explicou os benefícios do Progex, um dos cinco programas do IPT voltados à qualificação de produtos e serviços de MPME's, e como contratá-lo. Segundo De Nardi, a maioria das empresas que recorreram ao auxílio dos técnicos do programa é de pequeno ou de médio porte. Para elas, a maior parte dos custos da consultoria é subsidiada pelos governos estadual ou federal, porque o IPT possui parcerias com organismos como a Financiadora de Estudos e Projetos (Finep). Criado há 11 anos, o IPT é vinculado à Secretaria Estadual de Desenvolvimento de São Paulo e atualmente possui núcleos em dez estados brasileiros. "A missão do IPT é atender às demandas científico-tecno-

lógicas dos setores público e privado e fortalecer a competitividade das MPME's e o Progex é uma extensão", afirmou.

**Metodologia** – O projeto é realizado em duas etapas: a fase do diagnóstico, na qual o produto passa pela análise da viabilidade técnica e econômica, que inclui redução de custos de produção; e a fase do ensaio em laboratório, onde os técnicos avaliam a eficácia e apontam recursos para se fazer adequações ou melhoria da sua qualidade e de aspectos como a embalagem e o design, levando em conta a cultura do mercado importador. "Esse conjunto de adequações já torna o produto pré-qualificado para ingressar no processo de certificação nos órgãos competentes", observou. Para De Nardi, o processo inclusive desmistifica as barreiras de exportação encontradas pela empresa.

**É uma satisfação para o IPT contribuir com a imagem de um Brasil bem conceituado no mundo globalizado.**

ÍLIO DE NARDI JÚNIOR,  
PROGEX/IPT

**Contrato e custo** – Segundo o engenheiro, para contratar o Progex basta encaminhar uma solicitação anexa a um esboço do produto e detalhar condições de fabricação, viabilidade logística e qual mercado deseja atender e, com base nessas informações, os técnicos elabo-

ram um orçamento. "Geralmente, o governo subsidia a maior parte. Se o processo custar R\$ 30 mil, ele custeia R\$ 18 mil e o empresário assume o restante. Em 11 anos, o IPT adequou 1,1 mil produtos e os resultados falam por si. Para cada R\$ 1,99 aportado no programa, o governo tem obtido R\$ 95 em impostos", disse.

O processo dura entre quatro e oito meses. "Ao lado das companhias engajadas na internacionalização de seus negócios, a Associação Comercial se soma ao trabalho do IPT", informou o gerente executivo da São Paulo Chamber of Commerce, da ACSP, Sidnei Docal, que presidiu o encontro. "É uma satisfação para o IPT contribuir com a imagem de um Brasil bem conceituado no mundo globalizado", concluiu De Nardi.