

## **PEIEX - PROJETO EXTENSÃO INDUSTRIAL EXPORTADORA: RESULTADOS DO PERÍODO 2009/2012 E NOVAS AÇÕES<sup>1</sup>**

**Ivo Ney Kuhn<sup>2</sup>.**

<sup>1</sup> PEIEX - Projeto de extensão vinculado ao DACEC e executado em parceria entre AIPD, Unijuí e Apex-Brasil.

<sup>2</sup> Professor Ms. do Departamento de Ciências Administrativas, Contábeis, Econômicas e da Comunicação - DACEC da UNIJUÍ e Coordenador do Projeto PEIEX.

### Introdução

A Unijuí, em parceria com a Associação IPD e com a Apex-Brasil, visando atender a uma carência de maior inserção no comércio exterior do setor industrial regional, executa desde 2009 o Projeto Extensão Industrial Exportadora – PEIEX que é uma ação articulada entre estas entidades junto às micro, pequenas e médias Indústrias (MPMIs) do Noroeste gaúcho.

O Projeto é um sistema de resolução de problemas gerenciais, tecnológicos e de promoção comercial no exterior que oportuniza às indústrias acesso a formas inovadoras de gestão administrativa, de produtos e de processos, através de assessoria e apoio gratuito.

A estrutura do PEIEX é constituída por uma Coordenação Nacional, tendo como gestora a Apex-Brasil e os núcleos operacionais (NOs) vinculados a entidades parceiras. Existem atualmente 32 NOs organizados em 10 Estados Brasileiros. A AIPD/Unijuí abriga o Núcleo Operacional Noroeste Gaúcho.

Os objetivos do projeto junto às indústrias são: Incrementar a competitividade das empresas; ampliar o acesso a produtos e serviços de apoio disponíveis nas instituições de governo, especialmente do MDIC e da Apex-Brasil e de projetos setoriais; introduzir melhorias técnico-gerenciais e tecnológicas; contribuir para a elevação dos níveis de trabalho e renda; promover a capacitação para a inovação; promover a interação e a cooperação entre as empresas e instituições de apoio; e disseminar a cultura exportadora. Os Objetivos institucionais vinculados a Unijuí são: aumentar a visibilidade regional da Unijuí junto ao setor industrial; oferecer ao setor industrial conhecimento gerado na universidade; promover a interação ensino/pesquisa/extensão; e sistematizar a experiência do projeto.

### Metodologia

O projeto utiliza uma metodologia de trabalho repassada pela Apex-Brasil e adaptada à realidade local. Esta metodologia consiste em atuar in loco nas indústrias tendo por base as seguintes fases do trabalho: inscrição, diagnóstico, implantação de melhorias e avaliação, atuando nas áreas de administração organizacional, gestão de pessoas, finanças, custos, vendas, marketing, produção e comércio exterior.



**Modalidade do trabalho:** Relato de experiência

**Evento:** XIV Jornada de Extensão

Na identificação diagnóstica de cada indústria destacam-se os pontos fortes e fracos e se sugere as melhorias consideradas mais relevantes para qualificar o desempenho da organização. A matriz estratégica delinea as melhorias propostas para cada unidade empresarial. A fase da implantação de melhorias consiste de ações diretas, ora através de ações na empresa, ora através de capacitações ou mediação junto a entidades de oferta tecnológica. Por fim é avaliado todo o processo de atendimento Universidade-Empresa. O método permite o reatendimento de empresas que foram identificadas como potenciais exportadores.

A equipe de profissionais é composta por quatro técnicos, com atuação direta nas empresas, uma gerente operacional, um coordenador institucional que realiza a articulação entre as entidades parceiras e os agentes mediadores do ambiente industrial. A região de atuação é o Noroeste Gaúcho, composto pelos COREDEs Noroeste Colonial, Fronteira Noroeste, Missões, Alto Jacuí e Celeiro do RS.

#### Resultados e Discussão

O projeto assessorou em torno de 500 empresas industriais no período de abril de 2009 e dezembro de 2012. Neste período o projeto inscreveu, diagnosticou, capacitou e avaliou este conjunto de empresas. Em função da necessidade de qualificação das ações e inserção efetiva no comércio exterior, diversas empresas tiveram a oportunidade de receber reatendimento. No período em apreciação foram priorizadas e implantadas mais de 1.500 ações para melhorias nestas empresas.

Os segmentos industriais mais representativos por tipo de empresa são: metal mecânico (33%); confecções e vestuário (24%); madeira e móveis (20%); alimentos, indústria plástica, dentre outros. As demandas atendidas concentraram-se em problemas de gestão (em torno de 85%), de processo (12%) e de produto (3%). Percebe-se que cerca de 80% das demandas foram supridas pela equipe técnica do NO e as demais foram terceirizadas para as entidades cadastradas no banco de ofertas profissionais e tecnológicas e pelas entidades setoriais e parceiras da Apex-Brasil e da Unijuí.

A última fase do projeto é a avaliação da satisfação dos empresários em relação às diversas etapas realizadas no percurso da ação junto aos empreendimentos. O desempenho nos informa que mais de 95% dos empresários se manifestaram satisfeitos com as ações do projeto.

A equipe e a coordenação do núcleo coordenaram, executaram e participaram de múltiplos eventos durante o período, a saber: Capacitações, seminários, congressos, workshops, simpósios, feiras, missões empresariais de nível nacional, América Latina e África, rodadas de negócios. Com o objetivo de ampliar a qualificação do grupo e construir novos conhecimentos a respeito dos temas em questão a equipe participou de várias capacitações técnicas promovidas pela Apex, Fiergs, INPI, ITC, Inmetro, dentre outras entidades.

Procura-se incentivar, continuamente, a participação dos técnicos nas ações, acompanhando os empresários e prestando apoio em rodadas de negócios que normalmente ocorrem nos eventos chamados de ENCOMEX, Seminários Mercado-Foco, seminários de iniciação ao comércio exterior, dentre outros. Mais recentemente, três técnicos do núcleo acompanharam empresários desta região em missões empresariais na América Latina. Alguns negócios já se efetivaram a partir destes eventos.





**Modalidade do trabalho:** Relato de experiência

**Evento:** XIV Jornada de Extensão

O setor industrial precisa, cada vez mais, do apoio do conhecimento (KUHN, 2004). Nesse aspecto, para Brum(2002) são fundamentais as instituições multirregionais de desenvolvimento, baseadas nas Universidades, que propiciem uma forte integração Empresa/Universidade. Entende-se que a transferência de conhecimento não ocorre linearmente das universidades ou centros de pesquisa para as empresas, mas, também, a partir da convivência e da cooperação entre os atores. O projeto, nesta perspectiva, tem contribuído significativamente na inserção da indústria regional nos mercados mundiais, notadamente na América Latina.

A aprendizagem organizacional também é aspecto a ser destacado. Cuidar da gestão, investir na capacitação dos colaboradores e aprender a traçar planos para períodos prolongados deve ser meta de sobrevivência e de diferencial competitivo de cada empresa. Assim, um negócio para ser competitivo no mercado internacional precisa, inicialmente, aprender a produzir com qualidade dentro do próprio país(CAIXETA; NETZ; GALUPPO, 2006).

#### Conclusões

Durante este período de quase 4 anos de atuação, o projeto permitiu a identificação do estágio tecnológico de boa parte das empresas envolvidas no projeto. Há uma clareza muito grande das necessidades e demandas regionais vinculadas ao comércio exterior. Muitos processos produtivos e de gestão foram reorganizados e as indústrias estão preparadas para enfrentar os desafios da competitividade e da melhoria contínua. Percebeu-se que os empresários ampliaram o acesso a produtos e serviços de apoio disponíveis nas instituições de governo e setor privado.

Foi criada a consciência nos empresários sobre a importância de novos aprendizados, por meio das capacitações oferecidas. O futuro sinaliza novos desafios a serem seguidos.

Os dados analisados mostram que as indústrias apresentaram desempenho positivo no período analisado, com crescimento do faturamento e do volume de investimentos e de geração de emprego. Alguns fatores podem ser considerados como limitadores da expansão da indústria regional, tais como falta de mão de obra qualificada e câmbio valorizado.

Esta parceria entre a Unijuí, AIPD e Apex-Brasil auxilia na busca da excelência acadêmica e integração com o mundo organizacional e do trabalho.

**Palavras-chave:** Competitividade; Cultura Exportadora; Comércio Exterior; Extensão.

#### Agradecimentos

À Apex-Brasil e à Unijuí, através do DACEC, como entidades financiadoras do projeto.

#### Referências Bibliográficas

BRUM, Argemiro L. A economia internacional na entrada do século XXI: transformações irreversíveis. 2. ed. Ijuí: Editora Unijuí, 2002.

CAIXETA, Nely; NETZ, Clayton; GALUPPO, Ricardo. Passaporte para o mundo/Apex-Brasil. São Paulo: Nobel, 2006.



# SALÃO DO CONHECIMENTO

UNIJUI 2013  
Ciência • Saúde • Esporte



**Modalidade do trabalho:** Relato de experiência

**Evento:** XIV Jornada de Extensão

KUHN, Egídio. Comércio Exterior como perspectiva de desenvolvimento da pequena e média empresa industrial regional: marketing internacional como guia estratégico. 2004. 225 f. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento) – UNIJUI, Ijuí.



Para uma VIDA de CONQUISTAS