

Apla e Apex Brasil

# Aumento de 30%

Arranjo Produtivo Local do Alcool (Apla) renova convênio com Apex com mais recursos

**ADRIANA FERREZIM**

Da Gazeta de Piracicaba

adriana.ferezim@gazetadepiracicaba.com.br

**C**om 30% a mais em volume de recursos, o Arranjo Produtivo Local do Alcool (Apla) renova, na manhã de hoje, o convênio com a Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) para o Projeto Sugarcane Bioenergy Solution, no Parque Tecnológico Emílio Bruno Germek, às 9h30, no bairro Santa Rosa.

O acordo entre as duas entidades existe desde 2007 e será efetivado pela quarta vez, conforme Flávio Castelar, diretor executivo do Apla. No evento serão celebrados ainda os protocolos de cooperação entre o Apla, a Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz (Esalq/USP) e o Centro de Energia Nuclear na Agricultura (Cena/USP). Também integra a programação o Fórum de Competitividade promovido pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), com a apresentação de palestras sobre novas tecnologias.

De acordo com Castelar, o novo convênio terá duração de dois anos e o objetivo é ampliar cada vez mais a participação das empresas integrantes do Apla no exterior. Os valores do acordo serão anunciados hoje. "Tem sido crescente a negociação de máquinas, equipa-



Flávio Castelar: "Tem sido crescente a negociação de máquinas, equipamentos e serviços para produção"

mentos e serviços para produção e processamento de cana-de-açúcar, por meio do convênio com a Apex, das empresas participantes no exterior", disse. "Cerca de 80% delas são de Piracicaba e Sertãozinho, mas há ainda de Londrina, Caxias do Sul e cidades do Nordeste. Fizemos, no ano passado, 1.700 contatos comerciais", completou.

A divulgação das empresas, além de ocorrer no exterior du-

rante viagens em missões comerciais, também acontece em rodadas de negócios nacionais, que passarão a ser três por ano. "Promovemos negociações no Simtec, na Fenasucro e incluímos a Datagro, referência internacional que acontece em São Paulo".

Em 2011, foram prospectados nessas rodadas de negociação no Brasil 570 milhões de dólares. "São vendas já realizadas no ano passado e que ainda

irão se concretizar neste ano", comentou Castelar.

Para 2013, estão previstas cinco missões comerciais para cinco países: México, Guatemala, Moçambique, Bolívia e Cuba. "Os empresários têm concretizado negócios e tem ocorrido aumento das comitivas. No próximo dia 4, eles irão para o Peru, para dois dias de rodadas de negócios com empresários deste país e de outros da região. Tínhamos 25 vagas e o in-

Antonio Trivelin/Arquivo

**NÚMERO**

**2**

anos

é o tempo de duração do novo convênio com as empresas, integrantes do Apla no exterior

teresse foi tanto, que ampliamos para 30 e muita gente ficou de fora".

Por outro lado, o Apla também recebe comitivas do exterior. No próximo dia 28, diretores de bancos estatais e da maior empresa açucareira do Sudão estarão visitando e conhecendo o Apla e o Parque Tecnológico, durante missão oficial ao Brasil, conforme Castelar.

**PROTOCOLO**

A assinatura do protocolo entre o Apla e a Esalq e o Cena é o primeiro passo para a formalização de um convênio. "O objetivo é promover a integração entre essas instituições e o Parque Tecnológico para estabelecer o modelo de trabalho e como serão trabalhadas as pesquisas", disse Castelar. Ele informou ainda que o Apla já formalizou convênio com a Fatec e serão celebrados convênios também com a Unimep, IFSP e IPT.