

Panorama
Econômico
George Vidor

Para passar a exportar CIF

O Brasil exporta mais de US\$ 30 bilhões por ano, mas a maioria das empresas que exportam ainda é considerada novata no ramo. Então, quase todas as exportações brasileiras são feitas FOB (**Free On Board**). Ou seja, o vendedor no máximo vai até o embarque da mercadoria no navio. Daí por diante, normalmente as transações ficam por conta do comprador.

Com isso, muitos empresários brasileiros deixam de ganhar ou tirar bons proveitos de operações financeiras relacionadas com a exportação, seguros e frets (**CIF**).

Um brasileiro, ex-executivo do Citibank, vivendo em Nova York, resolveu aproveitar a nova maré favorável ao comércio exterior no Brasil e criou uma empresa, que atende clientes também em outras nações da América Latina e em Portugal, para possibilitar exportadores e importações negociarem CIF, ao invés de FOB. É Aloysio Vasconcellos, da Westchester International Corporation. Seu principal representante no Brasil é Rubem Miranda, que trabalhou 35 anos do Citibank, foi diretor do Crefisul por cinco anos e estava no Banco Sul América Scandinavian.

O perfil dos clientes da Westchester é de empresas que têm volume de comércio superior a US\$ 10 milhões anuais (e a taxa de remuneração costuma ser de 0,5%), e que chegam até eles através de bancos, como o próprio Citi, por exemplo. Vasconcellos tem uma companhia também, a Leuzinger International, localizada em Nassau e Jersey, especializada em abrir empresas e viabilizar negócios no exterior.

...