



**SIMPI**

SINDICATO DA MICRO E PEQUENA INDÚSTRIA DO  
ESTADO DE SÃO PAULO

Publicação em 11 de agosto de 1997 – São Paulo, SP – Brasil

## **Simpi quer duplicar número de exportadores**

### *Convênio com empresa dos EUA permitirá acesso de microempresários ao mercado externo*

Dos 3,5 milhões de pequenas e microempresas existentes no País, apenas 0,003% negociam produtos no exterior. São 13.250 empresas, que respondem por cerca de 15% das exportações brasileiras. Os outros 85% estão concentrados nas mãos de somente 250 companhias. Para alterar esse cenário, o Sindicato da Micro e Pequena Indústria do Estado de São Paulo (Simpi) quer duplicar o número de empresas exportadoras em um ano.

Os maiores entraves a uma participação mais efetiva dos pequenos empresários no comércio exterior são a comunicação e a informação. “Tem empresário que quase entra em pânico, tem verdadeiro horror de receber uma ligação internacional”, afirma o coordenador do Centro de Negócios do Simpi, Walther Dorighele. “Essa dificuldade de se comunicar em inglês, por exemplo, ainda é um privilégio de poucos e acaba inibindo a ação da empresa na direção do mercado externo.”...

**DO TOTAL DE 3,5 MILHÕES DE EMPRESAS, 13 MIL EXPORTAM**

**Convênio** – Segundo Dorighele, não há publicações, postos de atendimento ou treinamento para quem está interessado em exportar. Para suprir em parte a falta de informação e o acesso desses empresários a outros países o Simpi assinou convênio com a Westchester, empresa norte-americana de assessoria em exportação e importação. “Somos o primeiro sindicato a atuar efetivamente em direção à internacionalização”, diz o presidente Joseph Couri.

O convênio é parte do projeto Centro de Negócios, que desenvolverá parcerias com a iniciativa privada de assessoria global ao micro e pequeno empresário, visando cada vez mais a competitividade do segmento.

Os dados do Ministério das Relações Exteriores, que mostram apenas 13.500 empresas exportadoras cadastradas, num universo superior a 3,5 milhões em todo o País, revelam a insignificância do número de empresas que colocam seus produtos em mercados externos.

“Nossa intenção, é no prazo de um ano, dobrar este número, através de um esforço integrado de apoio às empresas”, afirma Dorighele.

De acordo com o presidente da Westchester, Aloysio Vasconcellos, parte desse apoio será dado por sua empresa, que trabalha com comércio exterior e há oito anos atua em Harrison, Nova York, e tem escritórios associados em outras cidades dos Estados Unidos e Europa.

“A assessoria vai estar voltada para atender o pequeno e microempresário em todas as suas necessidades operacionais até o processo final”. Segundo Dorighele, o custo da assessoria dependerá do tipo de serviço pedido.

“Se o empresário exigir uma pesquisa, pagará por ela, se quiser apenas uma tradução ou um despacho, pagará somente pelo serviço utilizado, ao preço do mercado ou menos, sem vínculo com o escritório, sem contribuições mensais.”

Além do apoio operacional, Dorighele informa que o Centro de Negócios que dirige dará suporte para a competitividade no mercado externo. “Queremos auxiliar na conquista de padrões internacionais de qualidade por parte das microempresas.”

O Simpi negocia a instalação de escritórios de representação em Bruxelas, Madri, Buenos Aires e tem planos também para Lisboa e Cidade do México.