

As Micros Globalizadas

Pequenas empresas terão representação em Nova York

As micro, pequenas e médias empresas brasileiras têm capacidade para competir em igualdade de condições no mercado globalizado, tornando-se responsáveis pela recuperação das exportações brasileiras. Com esta convicção, a Westchester International Corporation inaugurará, na próxima semana, o primeiro dos Centros de Negócios para representação de microempresários brasileiros nos Estados Unidos.

O convênio de criação, oficializado no último dia 6, permitirá assessoria técnica aos empresários brasileiros através de parcerias com a iniciativa privada, de modo a possibilitar maior competitividade no mercado internacional. Até o final do próximo ano, o objetivo do Centro é dobrar

o atual número de 13 mil micro, pequenos e médios exportadores, responsáveis por 80% do total das exportações brasileiras.

A partir da criação dos Centros de Negócios, os pequenos empresários passarão a dispor de apoio técnico-logístico, que incluirá intermediação para obtenção de crédito junto a instituições internacionais, tradução de catálogos, além de assessoria para participação em feiras e convenções. A Westchester utilizará, para isso, o know-how obtido em nove anos de mercado americano.

O presidente da Westchester, Aloysio Vasconcellos, advertiu, que o fomento às exportações de microempresários é fundamental para a reversão da situação periclitante da balança comercial brasileira. Tal iniciativa, segundo ele, precisa ser acompanhada da flexibilização da política cambial e da contestação, na Organização Mundial do

Comércio (OMC), das restrições a produtos nacionais, como couro e suco de laranja.

Para isso, acredita, o Governo brasileiro precisa ser mais incisivo, já que a tendência, no futuro, é de agravamento, não somente das restrições, mas da competitividade. “Com o Nafta (mercado comum norte-americano), a tendência é de ocorrer uma maior restrição a produtos brasileiros. O México, por exemplo, já começou a plantar laranjas”, advertiu Vasconcellos.

Como prova da capacidade competitiva das microempresas brasileiras, o presidente da Westchester citou o exemplo de um pequeno empresário fluminense fabricante de suportes para TVs. A tecnologia e a qualidade dos produtos de seu concorrente direto, da Califórnia, não chegam ao nível dos produzidos pela linha de montagem do Estado do Rio.

Ricardo Rego Monteiro