

JORNAL DO BRASIL

Publicação em 19 de maio de 1991 – Rio de Janeiro, RJ – Brasil

Negócios e Finanças COTAÇÃO

q ALOYSIO VASCONCELLOS

Apoio aos negócios nos EUA

O desejo de ajudar empresas brasileiras a operar no mercado internacional foi o motivo que levou Aloysio Vasconcellos a fundar, em março de 1989, a Westchester International Corporation, empresa com sede em Mamaroneck, a meia hora de carro de Nova Iorque. “Senti a necessidade das companhias com negócios nos EUA de fazerem suas transações a um custo mais reduzido, sem precisarem montar um escritório de representação no exterior”, explica Vasconcellos. A grande vantagem da Westchester é o fato de não ser um mero representante: “O representante se limita a vender o produto. Nós fazemos muito mais que isso: negociamos com os bancos, realizamos pesquisa de mercado, cuidamos de documentação, contratamos advogado, enfim, proporcionamos total suporte aos nossos clientes.”

Aloysio Vasconcellos é formado pela antiga Faculdade Nacional de Direito (atual UFRJ), com mestrado em Administração Internacional na Thunderbird Graduate School, do Arizona (EUA). Seu currículo inclui passagens pela Xerox Americana, como analista financeiro, pela Embratel, como consultor legal e financeiro e pelo Citibank, nos departamentos jurídico e

comercial. Em 1981, foi trabalhar nos EUA, ainda pelo Citibank, onde ficou até 1989.

A clientela da Westchester é selecionada, segundo o diretor. “O cliente tem que ter confiabilidade, daí nosso lema: *‘Trust and quality’* (confiança e qualidade). Preferimos ter poucos clientes, para poder atender melhor”, explica. As empresas atendidas pagam US\$ 500 por 10 horas de atendimento mensal, o que significa US\$ 50 por hora. É cobrada ainda uma taxa de 3% sobre o valor do negócio feito.

Atualmente, a Westchester atende a apenas 50% da sua capacidade, que é de 40 clientes. A empresa tem o cuidado de não atender a empresas concorrentes entre si. A Calfat Têxtil e a Momento Informação e Tecnologia, da área telemática, ambas em São Paulo, são duas das empresas brasileiras atendidas pela Westchester. De acordo com o diretor, cada cliente movimenta em média negócios de US\$ 5 milhões por ano ao exterior. “Mas estou aberto a clientes menores, desde que tenham credibilidade e demonstrem possibilidades de crescer”, afirma. (Mario Moreira)