



# FIRJAN / CIRJ

INFORMA

Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro  
Centro Industrial do Rio de Janeiro  
Informativo Semanal – Ano VI – No. 309 – 1 a 7 de setembro de 1997

## ENTREVISTA / Aloysio Vasconcellos

### “PRODUTOS TÊM QUE TER BOM PREÇO E QUALIDADE”

Exportar para o mercado norte-americano seria uma tarefa tão complicada quanto se apegar? O empresário Aloysio Vasconcellos, um carioca que vive nos Estados Unidos há 16 anos, garante que não, afirmando que desde que o produto a ser oferecido tenha preço e qualidade, há sempre alguém interessado em comprar. Advogado e administrador de empresas, ao sair do Citibank em 1989, Vasconcellos resolveu abrir seu próprio negócio, criando a Westchester International Corporation – empresa de consultoria com sede em Nova York e escritórios no Rio e em São Paulo -, com o intuito de ajudar empresas brasileiras a entrarem no seletivo e exigente mercado americano.

Sua empresa administra uma carteira com centenas de clientes, a maioria brasileiros.

- *É complicado a um exportador brasileiro de porte médio ou pequeno vender para o mercado norte-americano?*

Aloysio Vasconcellos – Desde que se conheça os caminhos, não é complicado. Existe uma rotina internacional, existe um mercado internacional, que se caracteriza por parâmetros e um comportamento dentro de certos níveis. Uma vez conhecendo isso, não é difícil. É lógico que é preciso investir em profissionais especializados.

- *Em 1996, o déficit da balança comercial brasileira chegou a US\$ 5,5 bilhões, um recorde histórico negativo. Num único mês, em julho último, esse déficit ultrapassou a US\$800 milhões, quando as previsões mais pessimistas do governo indicavam que não passaria de US\$500 milhões. Na sua visão, o que está acontecendo e que sugestão daria para virar esse jogo?*

Vasconcellos – O exportador tem que ter sempre em mente que ele tem que trabalhar com qualidade e com bom preço. Temos isso em alguns segmentos. Mas, é óbvio, o exportador encontra barreiras. Exemplo: problema de distribuição de sua mercadoria no exterior; conhecimentos de mercado, ou seja, condições de se locomover e de vender aquilo que conhece. Além disso, aspectos diretos econômicos do Brasil. Evidentemente, o câmbio faz muita diferença. Não sou governo, não sou

político, mas sinto que meus clientes se ressentem disso. Outros problemas são também ligados à má infra-estrutura brasileira, como portos, escoamento de produção, transporte, etc. Tudo isso encarece muito o produto.

A formação do preço final é difícil e, além disso, tem o problema do câmbio. Por isso, o produto brasileiro acaba deixando de ser competitivo. Com esses problemas minimizados, muita coisa pode ocorrer. Nos Estados Unidos, há mercado para tudo. Mas também existem outros mercados, como o europeu e o próprio Mercosul. Acho mesmo que o grande problema é o fato de o Brasil ainda não ter uma cultura de comércio exterior.

- *Sendo uma empresa de consultoria, que tipo de serviço a Westchester poderia oferecer a produtores brasileiros que queiram exportar para os Estados Unidos?*

Vasconcellos – Podemos ajudar tanto na exportação quanto na importação. Como estamos falando de exportação, posso afirmar que fazemos um trabalho de representação do cliente, que envolve desde a abertura de novos mercados locais, até a busca de mercadorias para compra e venda, serviço de financiamento e assistência jurídica. Tudo isso com custos mais baixos. Também, firmamos um contrato com o Sindicato das Pequenas e Médias Empresas de São Paulo (Simp) para o desenvolvimento de um trabalho de descoberta de nichos de mercado nos Estados Unidos para produtos brasileiros.

Focalizamos, especialmente, dois aspectos: o processo de exportação em si, ou seja, ajudar o cliente a fazer seus cálculos, colocar a mercadoria no navio, recebê-la lá fora, fazendo o processo de distribuição e, por último, ajudá-lo a encontrar caminhos financeiros.

- *Como o sr. vê, hoje, as relações comerciais Brasil- USA?*

Vasconcellos – Eu comparo o momento histórico que estamos vivendo ao que antecedeu à entrada do Brasil na Guerra, onde apesar de ter recebido muita pressão, o governo negociou bem. Vejo o atual momento dentro de um contexto maior, o da globalização. Acho que é uma forma de pressão enorme dos Estados Unidos, não só para afetar o Mercosul, mas mais ainda para acelerar reformas, que é a Segunda fase da globalização. Acho que a pressão existe no sentido de obter do Brasil uma série de concessões.

- *Como é ser brasileiro, dono de uma empresa com sede nos Estados Unidos?*

Vasconcellos – É diferente, pelo fato de sermos obrigados a entender duas culturas, estar sempre pensando dos dois lados. Mas, quem sabe, esta foi a razão do nosso sucesso. Todo nosso staff fala português, o que é muito bom. Quando saí do Citibank, onde fui vice-presidente, recebi apoio do próprio banco para montar o nosso negócio, fiz uma empresa que disputa mercado com estrangeiros. A Westchester movimentou por ano cerca de US\$70 milhões em mercadorias de clientes, faturando em torno de US\$ 1 milhão.