

## Empresas & Negócios

### § Marketing & Publicidade

## Consultoria brasileira nos EUA

Avaliação e intermediação de negócios tornam-se boa oportunidade para profissionais residentes nesse país

O serviço de consultoria a empresas brasileiras que desejam lançar-se no comércio internacional tem crescido rapidamente desde a estabilização da economia. Aloysio Vasconcellos é um carioca que foi atrás desse mercado. Estabeleceu-se nos Estados Unidos, de onde administra uma carteira com centenas de clientes, brasileiros em sua maioria.

Proprietário da consultora Westchester International Coporation, sediada em Nova Iorque, Vasconcellos iniciou-se como empresário do ramo há oito anos, aproveitando oportunidades surgidas a partir da abertura. Uma das maiores especialidades de sua empresa é viabilizar negócios na área comercial, unindo interesses de exportadores e importadores. Atualmente, a Westchester movimenta por ano cerca de US\$70 milhões em mercadorias de clientes, registrando com isso faturamento de US\$1 milhão. O crescimento da clientela forçou a Westchester a abrir filial no Rio e em São Paulo.

Paulo Rocha, residente nos Estados Unidos há 37 anos é um brasileiro veterano no mercado norte-americano de consultoria e projetos. Uma das especialidades de sua empresa, a HRM International Inc., sediada na Florida, é a importação de produtos industriais (componentes, equipamentos, peças de reposição, principalmente) para grandes empresas no Brasil, como grupo Gerdau, Forjas Acesita, Usiminas, Latasa ou Globosat. As encomendas, em sua maioria, são

colocadas diretamente nas indústrias fabricantes norte-americanas. Ele reconhece que essa movimentação de importações de equipamentos industriais vem crescendo, até mesmo devido à desburocratização do processo no Brasil.

Vasconcellos descobriu o potencial desse mercado de consultoria a brasileiros anos antes, quando ainda ocupava a posição de vice-presidente do Citibank. A experiência acumulada em treze anos como executivo de um dos maiores bancos norte-americanos permitiu a Vasconcellos entender os mecanismos dos financiamentos – uma das especialidades da Westchester.

“Fazemos um amplo trabalho de representação do cliente nos Estados Unidos, que envolve desde a abertura de novos mercados locais, até a busca de mercadorias para compra e venda, serviço de financiamento e assistência jurídica”, afirma ele, que acabou de firmar contrato com o Sindicato das Pequenas e Médias Empresas de São Paulo (Simpipi) para o desenvolvimento de um trabalho de descoberta de nichos de mercado nos EUA para produtos brasileiros.

Ele reconhece, contudo, o forte crescimento nos últimos dois anos dos negócios na área das importações brasileiras de bens de consumo. “São mercadorias fabricadas em diversos países do mundo, sobretudo no sudeste asiático, mas que são distribuídas através dos Estados Unidos”, explica Vasconcellos. Aí estão, por

exemplo, seis mil assentos para automóveis, produzidos na China, e que estão sendo trazidos pela Westchester para um cliente no Brasil. A mercadoria foi adquirida nos EUA, numa operação que envolve cerca de US\$90 mil/FOB.

A HRM também atua na área de estudos de viabilidade econômica, pesquisa de mercado e de desenvolvimento de projetos. Esse trabalho funciona nos dois sentidos: para a instalação de empresas norte-americanas no Brasil e vice-versa. Rocha realizou os estudos de viabilidade econômica que resultaram na entrada no País de importantes indústrias norte-americanas como Outboard Marine Corporation (OMC), que produz motores de popa em Manaus, a General Signal, do segmento de bombas hidráulicas, ou a Divisão de plásticos engenheirados da General Electric.

Para seus clientes regulares, a HRM desenvolve também trabalho de colocação de produtos no mercado americano. “Para entrar nos EUA, as condições fundamentais são qualidade e preço”, ressalta o presidente da HRM.

Empresário bem-sucedido, Rocha não revela o valor do faturamento de sua empresa, que opera com dez empregados e onze computadores.