

Trade point pretende instalar no DF 40 pontos de atendimento até o ano 2000

Rogério dy la Fuente
de Brasília

Amanhã começa o XII Encomex - Encontro de Comércio Exterior, no Centro de Convenções Ulysses Guimarães. Trata-se de uma estratégia nacional de aproximação da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério da Indústria e Comércio com a iniciativa privada, principalmente com as micro, pequenas e médias empresas. O encontro pretende reunir 800 empreendedores do DF e Entorno e segue até quarta-feira. No Encomex serão oferecidas informações acerca da estrutura, do funcionamento e das regras básicas do intercâmbio comercial brasileiro; dos mecanismos de apoio à exportação, das oportunidades de negócios com o exterior e as normas e ações na área de defesa comercial e de orientações sobre negociações internacionais. Em Brasília, o encontro tem a copromoção da Superintendência do Banco do Brasil no DF, Federação das Indústrias do Distrito Federal (Fibra), Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae-DF) e das Secretarias de Comércio e

Indústria, Turismo, Lazer e Juventude do DF.

Um dos palestrantes do encontro será o superintendente do *Trade Point* do Distrito Federal, Eduardo Castilho. Ele pretende demonstrar que a entidade é a que detém maior possibilidade de inserção das pequenas e médias empresas do DF e Entorno no mercado mundial. "Não cuidamos dos procedimentos de importação e exportação, mas apresentamos o essencial, que são as oportunidades de negócios no exterior. Com uma consulta ao *Trade Point* o empresário sabe de quem pode comprar ou para quem vender, com quem é possível se associar dentro e fora do País", declara Castilho.

Criado pela Unctad (Conferência das Nações Unidas para o Comércio e Desenvolvimento) em 1992, o *Trade Point* tem hoje uma rede de informações em 136 localidades, de 83 países. "De 1993 até o início deste ano o Trade Point apresentou 1,6 bilhão de oportunidades de negócios. Hoje, diariamente entram na rede 500 novas oportunidades. Há um ano eram 200", conta o superintendente. (Cont. Pág. 3)

Trade point pretende instalar no DF 40 pontos...

Rogério dy la Fuente
de Brasília
(Continuação da Primeira Página)

Os planos do Trade Point do DF agora são de democratizar o acesso às informações e capilarizar, o máximo possível, a rede em Brasília e nos estados integrantes do Mercoeste (Goiás, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Rondônia, Acre e Tocantins). Um estudo apontou que, somente no DF, há mercado para a instalação de 120 pontos de consulta, mas o superintendente do Trade Point conta que ao final do ano que vem, algo entre 40 e 60 terminais de consulta devem ser instalados. "Como as consultas são gratuitas, o que os parceiros do Trade Point têm é a agregação de valor aos serviços que prestam. Infelizmente, na rede bancária é que temos tido menor sensibilidade para o tema comércio exterior. Ninguém melhor que o gerente da agência, que analisa projetos de viabilidade econômica de empreendimentos, sabe quem pode ou precisa buscar novos mercados. Com isto, o plano de chegar a 120, cai para aproximadamente 40 terminais de consulta", avalia Castilho.

A gestão do Trade Point em Brasília agora é feita pela Federação das Indústrias do Distrito Federal (Fibra). O escritório fica no Setor de Autarquias Sul, Quadra 2, na Central de Facilidades Empresariais, onde estão reunidos postos da Junta Comercial, Sebrae, Secretaria de Fazenda e da Receita Federal. De acordo com Castilho, por absoluto desconhecimento, o terminal de consultas tem, em média, uma visita por semana.

Apesar da pequena procura, há casos onde o Trade Point proporcionou negócios bem-sucedidos. Um deles é o de Marilda Prudente Faria, que pretendia abrir um negócio calçado na importação de produtos e decidiu se valer do Trade Point para buscar a oportunidade. Montou a Cosmic Biotec International Trade Ltda e começou a representar comercialmente produtos da área de saúde, em especial preservativos. "A consulta ao Trade Point foi essencial. É um serviço que eu recomendo para quem busca novos mercados. Com ele consegui mapear os parceiros de negócios interessantes, que impul-

sionaram minha atividade. Recomendando a todo empresário", declara a empresária.

Atualmente, Marilda, que começou com apenas um fornecedor estrangeiro, mantém representação de produtos fabricados na China, Suíça, Malásia, Índia e Estados Unidos, entre outros. "Estou estruturando a mudança de área. Na de saúde, infelizmente os processos são muito demorados e pequenas empresas como a minha não têm condição de suportar", queixa-se a empresária. Ela pretende continuar no segmento de representação de produtos derivados do látex e vai começar a importar balões para festas infantis e decoração.

Missões

Além da simples consulta a oportunidades de negócios e oferta de parcerias, o Trade Point planeja organizar missões de empresários brasileiros e do Mercoeste para negócios no exterior a partir do metade do próximo ano e rodas internacionais de negócios. Foram definidos itinerários para quatro missões, considerados os mais interessantes. O primeiro é Colômbia-Peru, o segundo a Espanha, o terceiro Chile-Bolívia e o quarto a Austrália.

De acordo com Castilho, antes da realização das missões, será feito um trabalho de "aculturamento" dos empresários interessados e adotados procedimentos para otimização das viagens. "Primeiro vamos abrir inscrições e verificar quais são os interesses dos empresários daqui: vender, comprar ou fazer joint-ventures. Depois vamos prospectar as oportunidades de negócios para eles lá e confirmar a viabilidade da viagem", adianta o superintendente.

Com estas missões, ele acredita seja possível apresentar o Centro-Oeste brasileiro como área com potencial captador de investimentos internacionais. "Vamos preparar os empresários até mesmo para montarem seus catálogos corretamente. Hoje é difícil encontrar quem tenha catálogo de produtos e, quando se tem, é apenas em Português. É necessário, na verdade, ter uma ação objetiva e eficaz e, para conquistar parceiros internacionais, é fundamental conhecer a cultura comercial deles", complementa.