



O homem que abala a República

Quem é Marcos Valério, o publicitário que mantém o governo em suspense antes de seu depoimento à CPI, na quarta-feira



EXCLUSIVO

Como um deputado do PT aproximou publicitário e Delúbio

Sindicância sobre mensalão foi só fachada

Ação contra empresa de Valério envolve agência gaúcha

Páginas 4 a 13

Fraudes contra INSS no Estado sugam mais de R\$ 1 bilhão

Integrantes da força-tarefa que combate a sangria do INSS no Estado revelam que estelionatários ou grupos especializados em descobrir brechas na lei e falhas no sistema fazem o instituto desembolsar, indevidamente, R\$ 1,1 bi por ano – 10% do total de benefícios pagos. **Páginas 44 a 46**



CÓDIGOS DO CRIME

Seqüestradores de gerentes de banco seguiam cartilha

Bando que atacou funcionários de 11 estabelecimentos observava 10 mandamentos para agir no RS e em SC. **Páginas 52 e 53**



Casamento de mentirinha vai garantir o green card para Sol?

EMPREENDEDORISMO

Programas ajudam pequenos empresários a exportar

Projetos dos governos federal e estadual oferecem alternativas para simplificar a conquista de mercado no Exterior. **Páginas 18 e 19**

ZHClassificados

15,3 mil ofertas neste domingo

Confira nossas ofertas neste jornal.



CASAS BAHIA

Empregos & Oportunidades

Veja como a personalidade pode ajudar sua carreira



Passo-a-passo para iniciantes

Progex – Apoio Tecnológico à Exportação

1 Não é qualquer bugiganga que conquista os corações e as carteiras dos estrangeiros. É preciso que o produto tenha qualidade e ao mesmo tempo se enquadre nas exigências específicas de normatização de cada país ou empresa estrangeira.

O Progex, instituído pelo governo federal no país, e no Rio Grande do Sul por intermédio de um convênio com a Fundação de Ciência e Tecnologia (Cientec) do go-

verno do Estado, pode orientar os empresários na melhoria do produto. O programa presta assistência às micro, pequenas e médias empresas interessadas em exportar.

Informações na Cientec

- Telefone: (51) 3287-2000
- Fax: (51) 3221-4578
- Site: www.cientec.rs.gov.br

– Nossa preocupação é com o interior da fábrica. É um empurrão para a empresa andar – explica Pascual Isoldi Pinkoski, coordenador do Progex/RS.

O programa tem duas etapas: o estudo de viabilidade técnica, identificando problemas e soluções, e, conforme o mercado pretendido, o estabelecimento de um plano de trabalho e um orçamento. No Estado, cerca de 40 empresas recebem o apoio do Progex.

Como ingressar no Progex

A Cientec está sempre prospectando novos parceiros. Basta o empresário entrar em contato com o Progex e se informar sobre o ingresso no programa.

Quanto custa

Na primeira etapa, investimento de R\$ 900 (o Progex dá contrapartida de R\$ 2 mil). Na segunda, investimento de no mínimo R\$ 2,5 mil (o Progex dá uma contrapartida de até R\$ 10 mil).

Balcão de Comércio Exterior (Banco do Brasil)

2 Se o produto já está adequado, normatizado e melhorado e já há condições de abrir negociações com o mercado externo, o empresário não precisa sair sozinho à busca de compradores. As vitrinas existem. Uma delas é o Balcão de Comércio Exterior, do Banco do Brasil (BB).

– É um ambiente virtual para venda de produtos brasileiros, com uma estrutura montada e administrada pelo banco. Para os

pequenos empresários, o mais importante não é o financiamento, mas as ferramentas para vencer a burocracia – diz Jacques Vidal Machado, gerente de Negócios Internacionais do Banco do Brasil no Estado.

No Exterior, o Balcão funciona como um grande classificados das mercadorias. Divulgado pelas embaixadas brasileiras, os compradores encontram no site os produtos organizados por categorias, e podem entrar em contato com os empresários.

Bom pra cachorro

Depois de inventar um sanitário de plástico para cachorros e conquistar mercado no país, Cristiane Campello Costa (foto), da empresa Pipi Dolly's, de Porto Alegre, buscou o Balcão de Comércio Exterior para prospectar clientes além-mar.

Foi um passo natural, avalia Cristiane, que convenceu primeiro os gaúchos e depois os brasileiros a aposentarem jornais usados como banheiros para seus cães, trocando-os pelo produto inspirado na sua cadelinha de estimação.

– O legal do Balcão é que ele passa credibilidade – afirma.

A empresa ainda não fechou negócios com o Exterior, mas abriu negociações com clientes de Portugal, Espanha e Inglaterra interessados na novidade.



ARQUIVO PESSOAL/ZH

Saiba mais

■ Pré-requisitos

Para integrar o Balcão de Comércio Exterior basta ser cliente do Banco do Brasil e procurar o gerente da agência para encaminhar o cadastramento. Não há custos.

■ Como receber o pagamento

As operações de comércio exterior envolvem riscos e custos com tarifas bancárias e cambiais. Todas são controladas pelo Banco Central. O BB oferece cinco modelos: pagamento antecipado, remessa direta, cobrança documentária, carta de crédito e remessa antecipada com custódia do pagamento.

■ **Informações:** no site trade.bb.com.br

■ Como funciona

Mostruário virtual de produtos brasileiros no Exterior, oferece consultoria na preparação da mercadoria, no encaminhamento de documentos e no envio da carga.

Exporta Fácil (Correios)

3 Quando a idéia começar a engrenar e o produto estiver pronto para cumprir as exigências do mercado externo, não é preciso temer a burocracia aduaneira para despachar a carga. Não é mentira, basta colocar numa caixa e mandar pelos Correios, como um cartão de Natal para aquele primo distante do Interior.

– Somos uma alternativa viável quanto a capilaridade e a preço – garante Homero Cruz da Silva, gestor de Correio Internacional dos Correios no Estado.

É simples. O empresário chega à agência, preenche o formulário de postagem do Exporta Fácil, envia e vai para casa.

Os Correios se encarregam de realizar o trâmite alfandegário.

O Exporta Fácil simplifica os processos postais e alfandegários, pois com o preenchimento do formulário único pelo cliente, os Correios fazem o registro na Declaração Simplificada de Exportação. O empresário não precisa obter antecipadamente o registro de exportador/importador e aguardar a emissão do registro de exportação.

As vendas pelo Exporta Fácil, criado em 2001, abrangem 217 países. Nesse ano, o país movimentou R\$ 364,9 mil em exportações por meio do programa. Em 2004, o valor chegou a R\$ 1,379 milhão.

Saiba mais

As modalidades

■ Sedex Mundi e Encomenda Expressa (entrega de dois a cinco dias úteis), Encomenda Prioritária (cinco a 11 dias úteis), Encomenda Econômica (15 dias úteis ou mais).

Onde encontrar

■ As modalidades Econômica, Prioritária e Expressa estão disponíveis em qualquer agência dos Correios. Só há Sedex Mundi em Porto Alegre, Canoas, Novo Hamburgo e Santa Cruz do Sul.

Os limites

■ Valor: máximo de US\$ 10 mil por pacote.
 ■ Peso: máximo de 30kg para o expresso e o econômico e de dois para o prioritário.
 ■ Dimensões: a soma não deve ultrapassar 150cm. Exceções podem ser estudadas, dependendo da localidade de origem e destino.

Informações

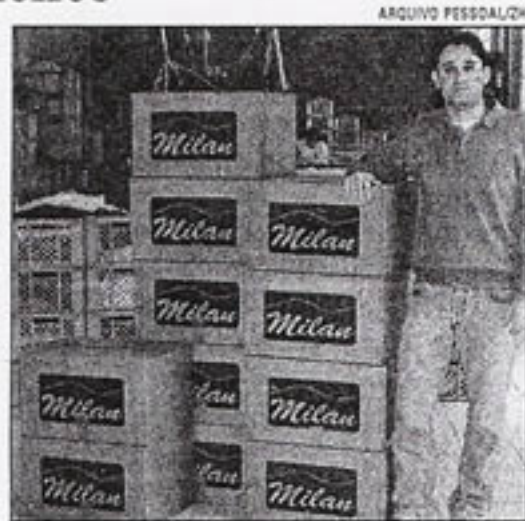
■ Em qualquer agência dos Correios.

Recordista entre os pequenos

Guaporé é o município gaúcho que mais utiliza o Exporta Fácil. No Brasil, já alcançou o quarto lugar na procura pelo serviço. Leandro Lanzoni, da empresa de vestuário Milan, que remete as mercadorias pelos Correios para cerca de 20 países há três anos, destaca a economia:

– Isso diminui o custo com despachantes aduaneiros e com as multinacionais.

A empresa aumentou as exportações em 15%, comparando com a venda local, e quase dobrou os negócios com o Exterior. A empresa vende roupas de ginástica, moda praia e íntima, empregando 30 pessoas.



ARQUIVO PESSOAL/ZH

Sala do Exportador faz papel de consultoria

A Sala do Exportador é uma ferramenta de auxílio aos micro e pequenos empresários interessados em desbravar as fronteiras do Rio Grande do Sul, criada no ano passado pela Secretaria do Desenvolvimento e dos Assuntos Internacionais (Sedai).

Nela, o empresário encontra serviços que, reunidos, funcionam como um guia prático da exportação. Desde 15 passos iniciais reco-

mendados, passando por tira-dúvidas, até chegar à orientação para o mercado.

– Nossa idéia é trabalhar na área de inteligência comercial. Não criamos nenhum serviço novo, só reunimos aqueles que já existem – afirma Andréa Belloc Nunes, coordenadora da Sala do Exportador.

Já são 3 mil empresas cadastradas e mais de 9 mil acessos ao site registrados.

Saiba mais

■ O que é

Programa de incentivo às exportações.

■ Como funciona

Empresários podem se cadastrar gratuitamente no site, ficando habilitados a divulgar os produtos na página e a receber a consultoria dos profissionais da Sedai.

■ Como se cadastrar

Basta acessar o site www.exporta.rs.gov.br, clicar no link catálogo de empresas e preencher o formulário de cadastro.

■ Informações

Telefones: (51) 3288-1100 ou 0800-7700970
 E-mail: saladoexportador@sedai.rs.gov.br