

# Gazeta Mercantil

25/01/2005

Comércio & Serviços

## Rede da Tradaq tem 400 empresas

São Paulo Mais de 5 mil operações já foram realizadas, desde 2000, e as possibilidades se ampliam. A troca de produtos e serviços entre empresas ganha espaço no Brasil, depois de se generalizar em outros países, como alternativa atraente para a redução da capacidade ociosa e de estoques. Com isso, melhoram também os resultados dos negócios, devido à redução de despesas variáveis, como transporte, publicidade, **CPMF** e comissões sobre vendas.

A Tradaq, do grupo americano Intagio, entrou no Brasil em 2000 e já formou uma rede de mais 400 empresas que encontram na permuta um canal adicional de vendas. Em meados de 2001, eram 150. "Elas reduzem seus gastos trocando o que têm pelo que necessitam", resume José Eduardo Rivero, presidente da Tradaq.

A quantidade crescente de empresas e de setores que participam da rede facilita a coincidência de interesses. Tanto que já foram realizadas mais de 5 mil operações. Mas a Tradaq estuda, de forma sistemática, as possibilidades de oferta e demanda na rede, garantindo um bom fluxo no intercâmbio.

Além de promover a circulação de estoques paralisados, o sistema permite o acesso a vários produtos sem nenhum investimento e a ampliação do número de clientes.

Pelas contas da americana International Reciprocal Trade Association (IRTA), a troca de produtos e serviços envolve, mundialmente, 300 mil empresas, registrando crescimento em torno de 10% ao ano. Na América Latina, com negócios de mais de US\$ 3 bilhões por ano, destacam-se o México, Brasil, Chile e Argentina.

Nos Estados Unidos, porém, o mercado é seis vezes maior e envolve cerca de 25 mil empresas somente na rede da Tradaq. Não são levadas em consideração as operações entre empresas do mesmo grupo, também em processo de crescimento, devido à necessidade de redução de custos.

### Moeda

Ao associar-se à rede de trocas, explica Rivero, cada empresa passa a dispor de uma conta de intercâmbio. A moeda do sistema é a Unidade de Intercâmbio Comercial ou Único (Un\$), de valor correspondente a R\$ 1,00.

Quando vende produtos e serviços na rede, a empresa recebe Únicos em sua conta, podendo comprar de todos os associados. A negociação de preços e prazos é feita entre comprador e vendedor, sem limite mínimo de operações.

Segundo Rivero, a Tradaq cobra dos associados taxas que variam de 10% a 14% somente sobre o valor da venda. Não há nenhum encargo quando a empresa vendedora usa o crédito adquirido na compra de outro produto ou serviço.

Para mostrar as vantagens do sistema de trocas, a Tradaq usa, como exemplo, as contas de uma empresa que vende cerca de R\$ 1 milhão por mês. O custo do produto ou serviço fica em torno de 40%, resultando num lucro

bruto de R\$ 600 mil. Sobre o total das vendas incidem ainda as despesas fixas (25%) e variáveis (25%). O lucro antes dos **impostos** corresponde, então, a R\$ 100 mil.

Se a mesma empresa faz uma troca no valor de R\$ 100 mil, o lucro bruto total tem redução de R\$ 40 mil. Mas as despesas variáveis, que eram de R\$ 250 mil, caem para R\$ 150 mil. Mesmo com o pagamento de uma taxa de 10% (R\$ 10 mil) à Tradaq, o lucro antes dos **impostos** sobe para R\$ 150 mil.

Empresas de diversas áreas, como mídia, aviação e hotelaria, já têm permutas na rotina de operação. Espaços publicitários são trocados por passagens aéreas ou hospedagem em hotéis, sem nenhum desembolso de dinheiro e com vantagens comuns. Na rede da Tradaq, empresas de mídia também têm um grande destaque.

### **Possibilidades**

As possibilidades de negócios se multiplicam. A RWB, empresa de publicidade em táxis e ônibus, pagou 80% das despesas de construção de um escritório em São Paulo com negócios na rede: em troca de seu serviço de veiculação de anúncios, recebeu material de construção, móveis e outros produtos necessários na obra.

A Teperman, fabricante de móveis, chegou a incorporar o Único ao seu balanço. Com créditos acumulados no fornecimento de móveis a participantes da rede, a empresa compra computadores, entre outros produtos, e cobre despesas do transporte de móveis para outros clientes em vários estados.

Em troca de serviços de transporte, a Granero recebe passagens aéreas, cursos, diárias em hotéis e materiais de embalagem. E a rede de restaurantes Galeto's paga, com fornecimento de refeições, serviços de lavanderia, confecção de cardápios e dedetização.