



FCCE

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION



Seminário Bilateral de
Comércio Exterior e Investimentos

BRASIL  **CANADÁ**

12 de dezembro de 2005

Recorde é alcançar

US\$ 50,1 bilhões*

**em operações de
comércio exterior.**

Banco do Brasil. O seu sócio no Brasil.

Liderança em ativos. Liderança em administração de recursos. Liderança em comércio exterior. Banco do Brasil. Solidez nos cenários brasileiro e internacional.



www.bb.com.br





FCCE

**FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS
DE COMÉRCIO EXTERIOR**

**FOREIGN TRADE CHAMBERS
FEDERATION**

**FÉDÉRATION DES CHAMBRES
DE COMMERCE EXTÉRIEUR**

**FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS
DE COMERCIO EXTERIOR**



FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION

FCCE is the oldest Trade Association dedicated Exclusively to Foreign Trade activities.

Founded in 1950 by entrepreneur Joao Daudt de Oliveira (who was also the founder of the National Trade Federation five years earlier), FCCE has been in operation for over 50 years, motivating and supporting the work of Bilateral Chambers of Commerce, Foreign Consulates, Business Councils and Mixed Commissions at the federal level.

FCCE, by force of its Statute, has national scope with Regional Vice-Presidents in various states of the Federation, and also operates in the international realm through “Cooperation Convention’s” established with various organizations of the highest credibility and tradition. Among these is the International Chamber of Commerce (ICC) founded in 1919, with headquarters in Paris, which has more than 80 National Committees across the five continents, in addition to running the most important “International Arbitration Court” in the world, founded in 1923.

The FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION headquarters is located at Avenida General Justo 307, Rio de Janeiro, which is also the main office of the National Confederation of Commerce (Confederação Nacional do Comércio – CNC). The FCC and the CNC have held a partnership for nearly two decades, working through the “Administrative Support Convention and Mutual Cooperation Protocol.”

In the recent past, the FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION – FCCE signed an accord with the CHAMBERS OF COMMERCE COUNCIL OF THE AMERICAS, an organization representing the Bilateral Chambers of Commerce in the following countries: ARGENTINA, BOLIVIA, CANADA, CHILE, CUBA, ECUADOR, MEXICO, PARAGUAY, SURINAM, URUGUAY, TRINIDAD AND TOBAGO and VENEZUELA.

In addition to the several dozen Bilateral Chambers of Commerce affiliated with FCCE throughout Brazil, the Presidents of these Chambers of Commerce belong to the current Administration: Brazil-Greece, Brazil-Paraguay, Brazil-Russia, Brazil-Slovakia, Brazil-Czech Republic, Brazil-Mexico, Brazil-Belarus, Brazil-Portugal, Brazil-Lebanon, Brazil-India, Brazil-China, Brazil-Thailand, Brazil-Italy and Brazil-Indonesia, in addition to the President of the Brazilian Committee of the International Chamber of Commerce, the President of the Brazilian Commercial Exporting Company Association ABECE, the President of the Brazilian Railroad Industry Association ABIFER, President of the Brazilian Container Terminal Association and the President of the Mechanical Industries and Electric Material Union, among others. Also included are various Consuls and foreign diplomats, among them the Consul General of the Republic of Gabon, the Consul of Sri Lanka (formerly Ceylon) and the Trade Counselor Minister of the Portuguese Embassy.

FCCE

ADMINISTRATION FOR THE 2003/2006 TRIENNAL

President

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

1st Vice-President

PAULO FERNANDO MARCONDES FERRAZ

Vice-Presidents

Gilberto Ferreira Ramos

Joaquim Ferreira Mângia

José Augusto de Castro

Ricardo Vieira Ferreira Martins

Antonio Carlos M. Bonetti – São Paulo

Sohaku R. C. Bastos – Bahia

Claudio Chaves – Norte

Directors

Diana Vianna de Souza

Alberto Vieira Ribeiro

Alexander Zhebit

Alexandre Adriani Cardoso

André Baudru

Antonio Augusto de Oliveira Helayel

Arlindo Catoia Varela

Augusto Tasso Fragosso Pires

Bruno Bastos Lima Rocha

Carlos Fernando Maya Ferreira

Cassio José Monteiro França

Cesar Moreira

Charles Andrew T'ang

Claudio Fulchignoni

Daniel André Sauer

Jeferson Malachini Barroso

José Paulo Garcia de Pinho

Juan Clinton Llerena

Luis Cesario Amaro da Silveira

Mariano Marcondes Ferraz

Oswaldo Trigueiros Junior

Raffaele Di Luca

Ricardo Stern

Roberto A. Nóbrega

Ronaldo Augusto da Matta

Sergio Salomão

Stefan Janczukowicz

Fiscal Council (Holders)

Delio Urpia de Seixas

Elysio de Oliveira Belchior

Walter Xavier Sarmento

Um ciclo bem sucedido

O Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá, realizado pela FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR – FCCE, em 14 de dezembro de 2005, no Rio de Janeiro, encerrou o ciclo de 12 seminários previstos para este ano. A iniciativa do Presidente da FCCE, JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA, atendeu aos interesses do governo e do empresariado no que se refere a um melhor aproveitamento das relações comerciais e financeiras com os principais parceiros internacionais e com aqueles definidos como prioritários. O objetivo foi gerar uma maior diversificação da pauta e da base exportadora, incrementar a corrente de comércio, incluindo as importações, além de contribuir para a atração de investimentos, permitindo o crescimento sustentado da economia e a geração de mais empregos.

Portugal; Marrocos; Bélgica e Luxemburgo; Suíça; Argentina; Venezuela; Chile; México; Holanda; Itália; Polônia e, por fim, Canadá – tema desta edição – foram os 12 países selecionados, de comum acordo com as autoridades federais.

Externamente, os seminários obtiveram apoio imediato por parte dos governos dos países selecionados, manifestado por suas embaixadas e consulados no Brasil. Em alguns casos, o interesse nos seminários trouxe ao Brasil comitivas oficiais, interessadas no fortalecimento dos laços comerciais e de investimentos. Como exemplo, podemos citar o Seminário Brasil-Marrocos, que recebeu a visita da comitiva de empresários e políticos marroquinos liderada pelo presidente da Federação das Câmaras de Comércio, Indústria e Serviços do Marrocos, Abdelhakim Kemmou. Nela estavam representantes dos mais diversos setores – eletro-eletrônico, moveleiro, fertilizantes, turismo e hotelaria, tecidos, cosméticos, agro-alimentar, logística, contábil etc. Podemos citar, também, o Seminário Brasil-Bélgica-Luxemburgo, no qual estiveram presentes os representantes das regiões da Valônia, de Flandres e de Bruxelas, além do Presidente da Câmara de Comércio Belgo-Luxemburguesa-Brasileira na Bélgica, do Presidente do Porto de Ghent, do Presidente do Porto de Antuérpia e do sócio do escritório de advocacia CMS de Backer. Podemos, por fim, citar a missão comercial de mais de 40 empresários, organizada pelo Ministério dos Assuntos Econômicos do Reino dos Países Baixos, e liderada pela Ministra, interina, do Comércio Exterior e, também, Ministra da Educação, Cultura e Ciência da Holanda, Maria Van Der Hoeven, que engrandeceu os trabalhos do Seminário Brasil-Holanda.

Internamente, o apoio do Governo Federal aos seminários foi total. Participaram dos trabalhos representantes, políticos e técnicos do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC (cuja parceria foi essencial para o sucesso dos seminários), do Ministério das Relações Exteriores – MRE, do Ministério de Minas e Energia – MME, do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA, do Ministério das Cidades – MCID, do Ministério da Fazenda – MF, do Ministério da Ciência e Tecnologia – MCT e do Ministério dos Transportes – MT. No nível estadual, a certeza da importância do comércio exterior e da atração de investimentos estrangeiros para o desenvolvimento das economias e conseqüente geração de empregos, trouxe, aos seminários, representantes dos governos da Bahia, Maranhão, São Paulo, Rio de Janeiro, entre outros.

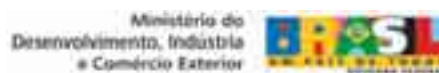
Esta edição traz para o leitor o resultado dos trabalhos do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá. Apresentamos o perfil das relações bilaterais entre duas das principais economias das Américas, incluindo problemas superados e potencialidades aproveitadas. Destacamos, por fim, a designação de país prioritário para o relacionamento bilateral, concedida ao Brasil, a partir da visita do primeiro ministro canadense, em 2004.

Após o recesso de final de ano, estaremos de volta, em 2006, com 11 novos seminários. Veja o calendário nesta edição.

Boa leitura e até 2006.

O EDITOR

APOIO



Expediente

Produção

Agência Brasileira de Imprensa
Diretores: Eduardo Teixeira
Tel.: 55 21 2221 9638
e-mail: abrapress@abrapress.com.br

Editor

O coordenador da FCCE

Textos e Reportagens

Elias Fajardo
José Antonio Nonato
Marlene Custódio

Projeto Gráfico, Editoração e Arte

Estopim Comunicação
Tel.: 55 21 2518 7715
e-mail: estopim@estopim.com

Revisão

Rozane de Souza

Fotografia

Christina Bocayuva

Secretaria

Maria Conceição Coelho de Souza
Sérgio Rodrigo Dias Julio

As opiniões emitidas nesta revista são de responsabilidade de seus autores. É permitida a reprodução dos textos, desde que citada a fonte.

6 ENTREVISTA

“Competências canadenses têm relação com a necessidade do mercado brasileiro”

**14 ABERTURA**

Brasil e Canadá em busca de uma parceria estratégica

16 PAINEL I

É necessário incrementar as relações comerciais

**21 PAINEL II**

Duas grandes economias que se complementam

28 PAINEL III

Perspectivas e realizações das empresas canadenses no Brasil

**36 ENCERRAMENTO**

Sessão solene marca o final de um ciclo de 12 seminários

Iniciativas na área urbana

Saneamento: Um tema muito polêmico

**43 INVESTIMENTOS**

“O Brasil é um bom negócio”

Momento especial para novos investimentos no Brasil

47 CULTURA

Cirque du Soleil: Paixão, sonhos, negócios e piruetas



Uma brasileira no Cirque du Soleil

51 PARCERIA

Presidente da CEDAE quer a cooperação dos canadenses

**52 GASTRONOMIA**

Vinho gelado: uma deliciosa especialidade canadense

55 EM PAUTA

Seminário recebe avaliação positiva

56 DIPLOMACIA

Vivemos um momento especial

58 NEGÓCIOS

Canadá: um grande mercado

**59 ENAEX**

Encontro de comércio exterior mobiliza empresas e governo

62 TABELAS**70 CURTAS**

“Competências canadenses têm relação com a necessidade do mercado brasileiro”

Canadá e Brasil têm muitos pontos em comum na economia e no comércio exterior. Ambos possuem territórios gigantes e precisam desenvolver longas linhas de transmissão de energia elétrica. São grandes produtores de petróleo – o Canadá mais voltado para a exportação e o Brasil para alcançar a auto-suficiência em abastecimento. Esta é a visão do Conselheiro Comercial/Econômico da Embaixada do Canadá no Brasil, François Lafond. Segundo o conselheiro, no setor de mineração, por exemplo, o Brasil pode se beneficiar com o uso de tecnologia canadense na exploração de minas consideradas anti-econômicas, mas que a alta no preço do ouro está tornando viáveis novamente. Nesta entrevista exclusiva, François Lafond analisa diferentes aspectos das relações bilaterais.

No seu pronunciamento, o senhor falou sobre os pontos de entendimento e controvérsias com o Brasil. Quais os setores em que Canadá e Brasil têm mais possibilidades de cooperação?

FL – Temos boas possibilidades de cooperar na área de energia. O setor de geração elétrica, especialmente na área hidrelétrica, é muito importante tanto para o Brasil como para o Canadá. Os dois países têm alguns pontos comuns neste setor.

O Brasil possui um território continental e gera energia muito longe dos locais onde é mais consumida; daí sua necessidade de construir longas linhas de transmissão.

No Canadá, que também abrange um

imenso território, a energia elétrica é gerada, sobretudo, no Norte, e a população é muito concentrada no Sul. Tudo isso aproxima o meu país, em matéria de geração e de transmissão de energia, da realidade do Brasil.

Ainda tratando de energia, na região Oeste canadense temos importantes reservas de petróleo e gás natural e contamos com áreas betuminosas que estamos começando a explorar. Além disso, as empresas canadenses estão desenvolvendo tecnologias específicas para explorar jazidas que já estão no final, na parte mais profunda do solo, para tirar um pouco do que fica nas antigas jazidas de petróleo. Nesta área de ex-





ploração de gás e de petróleo, temos ainda muitas convergências.

O Canadá é um exportador tradicional de petróleo e gás para os Estados Unidos. Somos o segundo parceiro dos norte-americanos em matéria de petróleo e energia, incluindo a elétrica. São duas competências específicas do Canadá que correspondem e se relacionam com as necessidades do mercado brasileiro.

Existiria, também, uma convergência entre os dois países no setor de exploração e uso de recursos minerais?

FL – Claro. A pesquisa, a exploração e a exportação de recursos minerais se constituem num setor que, atualmente, interessa muito ao Brasil. Companhias canadenses têm uma presença bastante importante nesta área, principalmente na exploração de ouro e de ferro, em vários estados brasileiros, sobretudo, em Minas Gerais.

Com a subida do preço do ouro, algumas empresas canadenses estão reabrindo minas que tinham sido abandonadas anteriormente, por serem consideradas anti-econômicas. Em abril de 2005, o preço do ouro era de US\$ 427 a onça e, hoje, está em torno de US\$ 480. Por isso, já foi reaberta uma mina em Jacobina, na Bahia, e temos outra mineradora que estabeleceu um núcleo em Brasília e está explorando o subsolo no Estado de Goiás. Outra empresa canadense se estabeleceu no Norte de Minas Gerais. Os planos de investimentos adicionais de duas destas firmas vão de US\$ 250 milhões a US\$ 400 milhões, ou seja, além dos recursos que já foram empregados, elas ainda pretendem investir muito mais. Posso dizer que temos boas possibilidades de cooperação em mineração.

Fatos e dados como estes que o senhor está citando nos fazem mais parceiros ou mais competidores? A Petrobras é uma como competidora na área do petróleo ou é possível trocar tecnologias e informações?

FL – Na verdade, neste setor temos mais uma relação de sinergia do que propriamente competição. Podemos contribuir



“Companhias canadenses têm presença importante em vários estados brasileiros”

com o desenvolvimento tecnológico que já temos e que poderia também ser usado no Brasil. Acho que esta complementaridade existe. Hoje, o Brasil já está se tornando auto-suficiente em matéria de petróleo, mas não é essencialmente um país exportador, não compete diretamente com o Canadá, que tem esta vocação muito acentuada. Tenho a impressão de que o Brasil está concentrando seus recursos para as necessidades dos brasileiros; nesta área não somos propriamente concorrentes.

O senhor disse que, em alguns setores do comércio exterior, nós fomos e somos concorrentes, como, por exemplo, no setor energético, pois, tanto o Canadá quanto o Brasil produzem aeronaves de última geração e com alta tecnologia.

FL – Exatamente. Só que, agora, o diálogo em torno dos financiamentos dos produtos aeronáuticos já está um pouco mais amplo. Estamos discutindo este assunto ao lado dos grandes produtores mundiais de aviões, que são a Boeing e a Airbus. As empresas brasileiras e canadenses do setor, que são menores do que estas duas que citei,

estão começando a entrar no mercado das grandes companhias internacionais. Temos que ter estas discussões a quatro mãos, para estabelecer as regras do jogo e podermos competir de forma mais equitativa.

O senhor acha possível estabelecer regras mediante as quais todos ganhem, sem reservar a melhor parte para algumas companhias?

FL – Sim. A Organização Mundial do Comércio – OMC tem tentado estabelecer regras que possam ser aceitas e aplicadas em todos os países e temos um mecanismo de resolução de conflitos e contenciosos. Na dúvida, pode-se apelar aos tribunais e órgãos especializados que vão estabelecer o que seria razoável.

Comércio pressupõe competitividade, mas, também, reserva espaço, de uma certa forma, para a cooperação. O senhor acredita nisso?

FL – Exatamente. Acho importante – já que hoje há um nível expressivo de comércio de caráter mundial – estabelecer onde estão as vantagens comparativas para qualquer um dos países envolvidos. Em lugar de introduzir distorções no mercado, subsidiando, por exemplo, um setor em particular, o ideal seria explorar mais as eficiências naturais de cada país num determinado setor. O Canadá e o Brasil, por exemplo, são produtores agrícolas muito eficientes que consideram não equitativo ter subsídios para a exportação, os chamados subsídios da caixa amarela da OMC. Queremos, na medida do possível, eliminar ou reduzir estes subsídios.

Os países desenvolvidos, em grande parte, querem manter a proteção para seus agricultores. Os canadenses tendem a ver esta questão de forma específica? O senhor acredita numa economia mais aberta?

FL – Os fluxos de importações e exportações com o resto do mundo, no Canadá, chegam a 72% do Produto Interno Bruto – PIB. Isto significa que temos uma economia muito aberta. Na verdade, a

posição do Canadá é deixar as forças do mercado agirem sem intervenções.

Alguns analistas de comércio exterior acham que os países desenvolvidos deveriam retirar ou baixar as tarifas para bens agrícolas produzidos nos países em desenvolvimento. Para fazerem isso, em contrapartida, vão pleitear que o Brasil, por exemplo, baixe suas tarifas sobre produtos importados dos países desenvolvidos. Como o senhor analisa este cenário?

FL – Isso faz parte da dinâmica de toda a negociação: você pede um pouco aqui e cede um pouco ali. Esta dinâmica é considerada muito boa, porque, de alguma maneira, ajuda a dar equilíbrio ao comércio exterior. Cada país está fazendo suas escolhas estratégicas, o tempo todo.

Enquanto o Canadá negociava isenção de taxas com os Estados Unidos, por exemplo, o setor vinícola canadense ficou bastante preocupado, pois temia que a entrada de vinhos da Califórnia iria acabar com a indústria vinícola do Canadá. O que vimos, como resultado, foi que o próprio setor agrícola canadense melhorou muito, se reestruturou e agora temos alguns vinhos canadenses muito competitivos, com muito mais mercado do que antes.

No caso vinícola, a abertura foi melhor para o Canadá do que a proteção?

FL – Exatamente. Temos que procurar analisar as vantagens e as desvantagens de cada setor e de cada produto na hora de abrir a economia de um país. Alguns economistas defendem a idéia de que se deveria abrir unilateralmente a economia, pois o resultado seria ótimo. Não vou dizer que isto seja uma verdade absoluta. Muitos países preferem guardar as possibilidades de abertura para alavancar também concessões do outro lado. Faz parte das negociações.

O Brasil tem sido considerado um país com uma estrutura tributária muito complexa. O Canadá tem dificulda-

des em negociar com o Brasil por conta da estrutura dos impostos?

FL – É certo que fazer negócio no Brasil tem um custo elevado, pois existem muitos impostos e uma burocracia complexa. Registrar uma empresa no Brasil pode demorar, em média, 150 dias. No Canadá isso é feito em dois dias.

Este quadro, porém, pode melhorar. Os investimentos estrangeiros no Brasil têm crescido muito, e muitas empresas estrangeiras estão satisfeitas em atuar aqui.

“Os investimentos estrangeiros no Brasil têm crescido muito e inúmeras empresas estrangeiras estão satisfeitas em atuar aqui”

O senhor disse, em seu pronunciamento, que o Canadá atua junto à ONU no combate à pobreza. Como o senhor vê o esforço que o Brasil tem feito neste sentido?

FL – O governo do Brasil está decidido a alcançar, em 2015, os objetivos propostos para todo o milênio. É um desafio muito grande em áreas como educação, saúde, saneamento básico etc.

A cooperação entre países não é a minha especialidade, mas posso constatar que o Brasil está fazendo um esforço grande para alcançar estes objetivos. Isto significa não só uma atuação dentro do país, mas também ajudar outros países em desenvolvimento a avançar na área de saúde, na qual o programa brasileiro de combate à Aids, por exemplo, é considerado exemplar. O Brasil está se tornando um país que procura auxiliar os demais países com problemática parecida. Isto é um sinal de maturidade e, nós, canadenses, estamos olhando com interesse essas iniciativas, porque também temos objetivos comuns. Algumas vezes nossas diferenças são apenas semânticas, ou seja, são mais na forma de fazer as coisas do que propriamente quanto aos objetivos finais.

O senhor mencionou uma iniciativa de enviar ao Canadá uma comitiva de empresários brasileiros em 2006. O que tem a dizer a respeito?

FL – Esta idéia foi lançada pelo Ministro de Comércio Internacional do Canadá quando esteve no Brasil, em 2004, e se encontrou com o Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, Luiz Fernando Furlan. Não é uma idéia nova. Acredito que o MDIC também tem interesse em estabelecer uma relação mais intensa com a iniciativa privada do Canadá.

Alguns especialistas acham que o intercâmbio comercial se beneficia quando aumenta o conhecimento entre os países. O senhor acredita que este pode ser um bom instrumento para o comércio?

FL – Como falei na minha apresentação, um dos problemas que, às vezes, causa alguma turbulência na relação Brasil-Canadá é a falta de conhecimento, que provoca certa dificuldade no estabelecimento das relações em alguns setores comerciais. Acredito que um maior conhecimento mútuo pode levar a uma melhor integração das possibilidades de cooperação.

O senhor é otimista ou pessimista com relação ao nosso futuro comercial comum?

FL – Acho que, inevitavelmente, vamos convergir, porque temos interesses comuns, principalmente em torno de agricultura e meio ambiente e, sobretudo, se pensarmos na implantação das determinações do Protocolo de Quioto e na possibilidade de gerar negócios por meio do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo, que prevê a negociação e compra de créditos de carbono. Vivemos uma época em que todos procuram alcançar um certo equilíbrio mundial, o que pode criar novas possibilidades para muitos países.

Falando nisso, o Canadá teria algum interesse em comprar do Brasil o etanol, o álcool industrial?

FL – O Canadá já tem uma gasolina que inclui um componente de etanol. Os canadenses também produzem etanol, o que, de alguma forma, nos faz concorrentes neste setor. Mesmo assim, este é um tema possível de negociação.



BRAZILIAN EXPORTERS

www.brazilianexporters.gov.br

Mais de 25.000 exportadores brasileiros

Pesquisa por Código SH

Clique no campo
Por Código SH, digite os
6 dígitos do produto desejado
e clique em **Pesquisar**.

Uma lista de exportadores será exibida.
Clique no nome de uma empresa e
visualize suas informações comerciais. Utilize,
se preferir, a opção **País de Destino** para limitar
sua pesquisa a um mercado específico.

Pesquisa por produto, país de destino
ou nome do exportador

Pesquisa por Empresa

Selecione a opção **Por Empresa** e digite uma palavra alusiva a esta.
Em seguida, clique em **pesquisar**. Uma lista de empresas será exibida.
Clique no nome da empresa desejada e acesse seus dados comerciais..

Disponível em 4 idiomas:
inglês, espanhol e francês

Pesquisa por Produto

No campo **Por Produto**, digite o nome do item desejado. Exemplo: para obter o código SH
do produto “camarão”, escreva esta palavra e clique em **pesquisar**. Surgirão códigos contendo a
palavra “camarão”. Ao clicar no produto desejado, o código SH será, automaticamente, inserido no
campo **Por Código SH**. Em seguida, clique em **pesquisar** para visualizar os exportadores.

Relação de
atualizações

Pesquisa por Categoria

Clique na categoria do produto escolhido. Para “camarão”, por exemplo, clique na categoria **Produtos Animais
& Vegetais**. Os Capítulos SH da categoria selecionada surgirão. Procure por “camarão” no “Capítulo 3 - Peixes,
crustáceos e moluscos”. Clique código SH de sua escolha. O mesmo será automaticamente inserido no campo **Por Código SH**.
A seguir, você poderá proceder a consulta, clicando em **Pesquisar**.

O site *Brazilian Exporters*, criado pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, é o mais completo catálogo de empresas exportadoras do País. A partir de um mecanismo de pesquisa ágil, você poderá acessar informações comerciais de milhares de empresas brasileiras, atualizadas permanentemente.



Os serviços do *Brazilian Exporters* são gratuitos, tanto para importadores estrangeiros, quanto para o exportador brasileiro, que pode inserir/atualizar seus dados comerciais, construir sua vitrine virtual e divulgar seus produtos para todo mundo!

Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos **BRASIL ↔ CANADÁ**

Av. General Justo nº 307 – Centro, Rio de Janeiro – RJ – Sede da Confederação Nacional do Comércio – CNC

Programa do Seminário : 14 de dezembro de 2005

14:00h Sessão Solene de Abertura

Presidente da Sessão: João Augusto de Souza Lima – Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE

Pronunciamento:

François Lafond – Conselheiro Comercial da Embaixada do Canadá

Componentes da Mesa:

Paulo Pires do Rio – Ex-Embaixador do Brasil no Canadá

Jean-Marc Duval – Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo

Jean-Yves Dionne – Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro

James Mohr-Bell – Diretor Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá

Theóphilo de Azeredo Santos – Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC

José Augusto de Castro – Vice-Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE

14:30h PAINEL I: As Relações Bilaterais: A Presença do Canadá no Brasil

Presidente do Painel e Moderador: Arthur Pimentel – Diretor de Comércio Exterior e Operações – MDIC

Expositores:

François Lafond – Conselheiro Comercial da Embaixada do Canadá

Jean-Marc Duval – Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo

Jean-Yves Dionne – Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro

Debates com o Plenário

15:30h PAINEL II: Oportunidades de Investimentos; as “PPP's”; Cooperação e Parcerias

Presidente do Painel e Moderador: James Mohr-Bell – Diretor Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá



**Expositores:**

Fernanda Custódio – Gerente Regional do Export Development Canadá – EDC
Lutero de Castro – Presidente da CEDAE

Debates com o Plenário**16:30h Painel III: A Trajetória das Empresas Canadenses no Brasil; Novas Perspectivas e Parcerias**

Presidente do Painel: Paulo Fernando Marcondes Ferraz – 1º Vice-Presidente da FCCE

Moderador: Lúcia Maldonado – Vice-Presidente da AEB

Expositores:

Jacky Delmar – Presidente do Conselho da BRASCAN Imobiliária
James Mohr-Bell – Diretor Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá
Roberto Carneiro – Sócio-Gerente da Macleod Dixon Consultores

Debates com o Plenário**18:00h Sessão de Encerramento**

Presidente da Sessão: Senador Bernardo Cabral – Consultor da Presidência da CNC

Pronunciamentos:

João Augusto de Souza Lima – Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE

Otília Macedo Pinheiro – Diretora de Apoio à Questão Municipal e Territorial da Secretaria de Programas Urbanos – Ministério das Cidades

Componentes da Mesa:

François Lafond – Conselheiro Comercial da Embaixada do Canadá

Jean-Marc Duval – Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo

Jean-Yves Dionne – Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro

James Mohr-Bell – Diretor Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá

Theóphilo de Azeredo Santos – Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC

José Augusto de Castro – Vice-Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE

COQUETEL: Em homenagem ao Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário do Canadá Guillermo Rishchynski





Paulo Fernando Marcondes Ferraz, João Augusto de Souza Lima, François Lafond, Jean-Marc Duval, Jean-Yves Dionne, Jacky Delmar e Fernanda Custodio.

Brasil e Canadá em busca de uma parceria estratégica

Para compor a mesa da Sessão Solene de Abertura do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá, promovido pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, o Presidente João Augusto de Souza Lima convidou as seguintes personalidades: o ex-Embaixador do Brasil no Canadá, Paulo Pires do Rio; o Presidente da Companhia Estadual de Águas e Esgotos do Rio de Janeiro – CEDAE, Lutero de Castro; o Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo, Jean-Marc

Duval; o Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro, Jean-Yves Dionne; o Conselheiro Comercial/Econômico da Embaixada do Canadá, François Lafond, representando o Embaixador Plenipotenciário do Canadá, Guillermo Rishchynski; o Vice-Presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB e da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, José Augusto de Castro; e o Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC, Professor Theóphilo de Azeredo Santos.

O Presidente da FCCE destacou a presença do Gerente Regional de Exportação do Banco do Brasil, Claudinei Martins e do Diretor do Departamento de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, Arthur Pimentel. Ao dar início aos trabalhos, João Augusto de Souza Lima ressaltou a importância do encontro, o décimo segundo realizado em 2005, afirmando que a FCCE encerrou suas atividades “com chave de ouro”. “O Canadá”, continuou, “foi o país especialmente escolhido para o encerramento dos seminários do ano em função do nosso relacionamento, da cordialidade que sempre houve entre brasileiros e canadenses e, mais recentemente, entre a Federação e a representação consular do Canadá no Rio de Janeiro”.

“O Canadá foi escolhido em função da cordialidade do nosso relacionamento”

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

João Augusto de Souza Lima pediu ao representante do embaixador do Canadá que apresentasse a todos, em nome da FCCE, os agradecimentos e o reconhecimento pela presença e pelo interesse na série de seminários, de embaixadores, ministros, conselheiros, secretários e cônsules-gerais que muito contribuíram para a realização dos eventos.

“Por uma questão técnica de trabalho, estou realizando a sessão solene de abertura já com o meu pronunciamento de encerramento porque a representante do Ministério das Cidades, segundo fomos informados, deverá atrasar um pouco. Por isso, faremos uma pequena alteração no programa e vamos colocar o assunto do Fórum Mundial em Vancouver um pouco mais a frente, possivelmente, no último painel ou na Sessão Solene de Encerramento. Não podemos, evidentemente, perder a oportunidade de termos este pronunciamento em primeira mão.”

A seguir, houve o pronunciamento do Conselheiro Comercial/Econômico da



Três representantes do Canadá no seminário: Jean-Marc Duval, Jean-Yves Dionne e Jacky Delmar.

Embaixada do Canadá, François Lafond, que agradeceu pela realização do evento, em nome do Embaixador Plenipotenciário do Canadá no Brasil, Guillermo Rishchynski.

“Temos que reconhecer que, nas últimas décadas, a relação entre os dois países já passou por algumas turbulências, e isto tem uma explicação simples. O Brasil mudou bastante desde 1984, tornou-se uma das economias mais importantes do mundo e começou a competir em nível mundial. Desenvolveu um setor aeronáutico e agrícola forte e competitivo. Brasil e Canadá, se tornaram concorrentes internacionais em exportação para mercados internacionais. Nossos interesses comuns, no entanto, permanecem: na medida em que desejamos gerar riquezas, por exemplo, para nossos países, queremos, também, regras de concorrência mais equitativas. Nossos esforços conjuntos junto ao Fundo Monetário Internacional – FMI, para evitar a regionalização, são um exemplo deste tipo de ação. Na Organização das Nações Unidas – ONU, o Brasil e o Canadá fazem frente para buscar a redução da pobreza no mundo e, juntos, apoiamos a implementação de ações para alcançar o objetivo do milênio.”

François Lafond finalizou sua intervenção ressaltando: “Talvez tenha chegado a



“Temos de enxergar um futuro no qual poderemos juntar nossos esforços”

FRANÇOIS LAFOND

hora de estabelecermos uma relação mais madura entre nossos países e de desenvolvermos uma parceria estratégica, conforme nossos interesses mútuos. Temos que passar a página dos nossos mal-entendidos do passado e começar a enxergar um futuro no qual podemos juntar esforços.”

Brasil-Canadá

É necessário incrementar as relações comerciais

“As Relações Bilaterais: a Presença do Canadá no Brasil” foi o tema do Painel I do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá. O painel foi presidido pelo Diretor de Comércio Exterior e Operações Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, Arthur Pimentel; teve como expositores o Conselheiro Comercial/Econômico da Embaixada do Canadá no Brasil, François Lafond; o Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo, Jean-Marc Duval; e o Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro, Jean-Yves Dionne.



Segundo Arthur Pimentel, existe grande convergência de interesses entre Brasil e Canadá.

Arthur Pimentel agradeceu a presença da comitiva do Canadá no seminário da Federação das Câmaras de Comércio – FCCE.

“Este seminário desperta muito interesse pelo tamanho das economias envolvidas e pela atenção que o Brasil dá ao intercâmbio com o Canadá, país escolhido para encerrar a série de seminários realizada em 2005. É significativo fecharmos estes eventos – resultado de uma parceria bem sucedida entre o

MDIC e a FCCE – com um país do porte do Canadá, cuja economia tem grande importância para o Brasil. Existe uma convergência de interesses econômicos e culturais entre os dois países e ficamos muito orgulhosos ao observar que as autoridades canadenses que acabaram de chegar ao Brasil já estão falando um português perfeito.”

Em seguida, Arthur Pimentel passou a palavra ao Conselheiro Comercial/Econômico da Embaixada do Canadá.

As relações bilaterais

François Lafond iniciou sua exposição destacando o papel da embaixada e comparando-o com as funções exercidas pelos consulados-gerais.

“A embaixada deve cobrir toda a área de relações políticas, econômicas e de defesa, além dos aspectos da política comercial, ou seja, de governo a governo e trabalhar com o papel institucional das agências reguladoras. Para isto, é necessária uma ordenação muito acertada com os consu-

lados-gerais, que se encarregam dos aspectos da promoção comercial em si.”

Em seguida, François Lafond passou a traçar uma visão geral das relações bilaterais, realçando os pontos de convergência e divergência.

“Quero destacar uma mudança que ocorreu na história do relacionamento do Brasil com o Canadá. O governo canadense começou a estabelecer uma nova política exterior por ocasião da visita do Primeiro Ministro, Paul Martin, ao Brasil, em novembro de 2004. Já em 2005, o Governo do Canadá estabeleceu uma diretriz para as suas relações bilaterais, na qual o Brasil foi identificado como um dos países prioritários. Nosso Primeiro Ministro é um homem de visão que percebe que o mundo está mudando e que devemos direcionar de forma mais adequada os nossos esforços internacionais.”

A partir desta nova diretriz da política exterior canadense, a Embaixada do Canadá no Brasil e os consulados-gerais do Rio de Janeiro e de São Paulo elaboraram uma estratégia global de aproximação e de cooperação entre os dois países que envolve aspectos comerciais, políticos e de defesa.

“Isto significou um desafio muito grande. A relação do Canadá com o Brasil envolve aspectos complexos, entre eles a competição entre as empresas Bombardier e Embraer em torno do comércio de aviões e as negociações da Área Livre de Comércio das Américas – ALCA, idealizada pelos Estados Unidos, e que prevê isenções de tarifas para os países participantes. Hoje, podemos dizer que a relação comercial entre nós é modesta, mas tem um grande potencial de crescimento.”

O Conselheiro Comercial/Econômico da Embaixada do Canadá afirmou que uma das questões que pesam no relacionamento bilateral é a falta de conhecimento.

“Li um artigo no Canadá informando que muitos canadenses achavam que a capital do Brasil era Buenos Aires. Esta falta de conhecimento está presente nos dois lados. Apesar disso, nossa história não é somente negativa, pois, no início do Século XX, o Canadá deu uma importante contribuição para o desenvolvimento industrial do Brasil. Foram os canadenses que



“Brasil e Canadá desejam negociar na OMC o fim dos subsídios à agricultura”

FRANÇOIS LAFOND

ajudaram a instalar o bonde elétrico e outros serviços públicos no Rio de Janeiro e em São Paulo.”

Segundo François Lafond, atualmente, algumas empresas canadenses de porte, como a Brascan e a EnCana, investem muito no Brasil. Empresas brasileiras também estão presentes no Canadá, entre elas a Gerdau e a Companhia Vale do Rio Doce.

“A relação bilateral continua crescendo e o Canadá dispõe, atualmente, de um programa de cooperação com o Brasil para transferência de tecnologia. Temos até uma cooperação trilateral, que envolve o Canadá, o Brasil e o Haiti. Estamos fazendo esforços para melhorar o acesso recíproco aos mercados, tanto com relação ao comércio quanto na área de investimentos; estimulamos o estabelecimento de novas parcerias. Em ciência e tecnologia, por exemplo, desenvolvemos intercâmbio de estudos acadêmicos sobre os povos indígenas.”

François Lafond julgou importante destacar que canadenses e brasileiros têm objetivos políticos comuns, entre eles o de contribuir para uma maior estabilidade no continente americano e no mundo e

Uma agenda regional e global

Objetivos políticos comuns entre Brasil e Canadá

- Contribuir para maior estabilidade nas Américas e no mundo, reduzindo a pobreza, protegendo a democracia, os direitos humanos, a diversidade cultural, o meio ambiente e estimulando a promoção de reformas na ONU.

Objetivos econômicos comuns entre Brasil e Canadá

- Promoção de um crescimento sustentável e equitativo.
- Manutenção da estabilidade econômica e integração comercial dos hemisférios Sul e Norte.
- Cooperação na OMC para eliminar subsídios à agricultura.

(Fonte: François Lafond)

combater a pobreza. Daí, a importância que os dois países têm dado à ajuda ao Haiti, no sentido de fortalecer a economia e a democracia daquele país.

“A diversidade cultural também é um tema comum, que temos discutido na UNESCO, o órgão das Nações Unidas para educação, ciência e cultura. Canadá e Brasil estão trabalhando para tentar proteger esta diversidade e evitar a tendência à homogeneização das culturas. Com relação ao meio ambiente, em 2005, o governo brasileiro participou ativamente de uma reunião de implementação do Protocolo de Quioto em Montreal, no Canadá. São aspectos positivos da nossa relação, que colocam um grande potencial para o futuro. Estamos ajudando a discutir a reforma na ONU, que deve ter um papel mais relevante diante dos problemas do mundo atual. Na economia, Brasil e Canadá defendem um crescimento equitativo em nível mundial para manter o nível de segurança entre os povos. As atuais dificuldades econômicas levam a um tipo de insegurança que deve ser combatida.”

Neste cenário, François Lafond destacou as colocações que o presidente brasi-

leiro Luiz Inácio Lula da Silva tem feito na ONU, no sentido de mobilizar um combate global à fome e à pobreza.

“Finalmente, gostaria de falar da cooperação que temos desenvolvido junto à Organização Mundial do Comércio – OMC para negociarmos o fim dos subsídios na agricultura e a transformação das regras de comércio internacional, que devem ser mais eqüitativas para permitir um maior relacionamento comercial entre as nações.”

No plano objetivo, François Lafond informou que estão previstas para 2006 tanto a continuação de discussões bilaterais como a continuidade do diálogo entre o Mercosul e o Canadá, com vistas à abertura de seus respectivos mercados. Ele mencionou, ainda, o incremento de cooperação nas áreas de agricultura, saúde, ciência, tecnologia e desenvolvimento econômico, com a assinatura de protocolos e acordos nestes setores.

“Tivemos um aumento de visitantes brasileiros no Canadá, principalmente de estudantes em busca de um país no qual estudar é mais acessível. Muitos brasileiros vão para estudar inglês.”

Estreitando os laços

O Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo, Jean-Marc Duval, iniciou sua fala agradecendo a oportunidade de participar do seminário e destacando a iniciativa da FCCE de organizá-lo.

“Acho uma excelente ocasião para os amigos e amigas das embaixadas e dos consulados discutirem sua atuação e as relações entre os países. Antes de falar sobre as realizações do Consulado-Geral de São Paulo, gostaria de chamar a atenção para notícias pertinentes às relações entre Canadá e Brasil. O Ministério da Fazenda do meu país está propondo um investimento global de US\$ 470 milhões para colocar solidamente o Canadá no centro da economia global, promovendo o país como um centro de inovação para investimentos e de comércio altamente atrativo em termos internacionais. Com isso, buscar-se-ia a conquista de novos mercados externos, incentivando parcerias com pequenas e médias empresas que costumam enfrentar riscos ao entrar em mercados emergentes.”

Setor florestal

Fonte: Jean Marc Duval

Oportunidades

Mais de US\$ 7,6 milhões serão investidos na expansão da produção de celulose no Brasil nos próximos cinco anos.

Para os canadenses, isto significa possibilidade de vender aos brasileiros equipamentos de produção de papel e celulose e de colheita florestal para operações de corte.

Desafios

O mercado brasileiro é dominado por empresas regionais e companhias escandinavas.

As empresas canadenses do setor são pouco visíveis no Brasil.

“Temos trabalhado junto com 25 companhias canadenses para estabelecer negócios no Brasil no setor florestal, atendendo aos interesses de ambos os países e em associação com empresas brasileiras”

JEAN-MARC DUVAL

Partindo desta diretriz de dar ao Canadá uma posição de destaque no comércio global, o Consulado-Geral de São Paulo organizou vários programas com o objetivo de estreitar os laços com empresas e instituições brasileiras. Entre os serviços oferecidos estão: prospecção de mercados; busca de contatos e informação sobre empresas brasileiras; informações especializadas para visitantes canadenses e reuniões com representantes de empresas canadenses que visitam o Brasil.

Na área de cultura e educação, o Cônsul-Geral citou a segunda edição da mostra de animação canadense do National Fund Board, com apoio da Embaixada do Canadá em parceria com o Centro Cultu-

ral Banco do Brasil, em São Paulo, realizada em setembro de 2005 na capital paulista. Como parte deste evento, dois canadenses promoveram oficinas de animação para crianças e jovens em São Paulo e para estudantes no Rio de Janeiro.

Jean-Marc Duval mencionou a Export Development Canada, que, segundo ele, tem um papel muito importante no financiamento a indústrias e empresas, buscando abrir oportunidades de investimentos e negócios entre Canadá e Brasil.

O programa de extensão de negócios canadenses é um departamento do consulado que tem como objetivo desenvolver não somente o volume de nosso comércio, mas também ampliar o grau de investimentos canadenses no Brasil e vice-versa. O consulado canadense também trata de facilitar as relações científicas, além de trabalhar em muitos setores.

O Cônsul-Geral de São Paulo considera a indústria florestal brasileira a maior da América do Sul e o Brasil um grande produtor e exportador de madeira para diferentes regiões do mundo. Segundo ele, esta atividade é realizada por grandes empresas e conta com eficientes plantas industriais, além de altos investimentos. Tudo

isso se torna viável porque existe um mercado mundial em crescimento e a exploração de recursos florestais se dá de forma organizada, já que muitas destas florestas são plantadas e podem ser consideradas um ramo do agro-negócio.

“Temos trabalhado junto com 25 companhias canadenses para estabelecer negócios aqui no setor florestal, atendendo aos interesses de ambos os países e em associação com empresas brasileiras. Nossos desafios incluem construir uma presença forte no mercado europeu, cujos produtores de madeira dominam o mercado. Sabemos, no entanto, que há oportunidades para firmas canadenses na Europa, mas para isso é preciso investir em promoções e divulgação.”

O Consulado-Geral de São Paulo desenvolve uma política de aproximação entre indústrias florestais canadenses e brasileiras, e, entre as empresas brasileiras do setor, ele destaca a Suzano Bahia Sul. Uma operação bem sucedida foi a venda, por parte da empresa canadense HTRC Paper Technologies, de equipamento para produzir papel para a Suzano Bahia Sul, aumentando a eficiência do processo e permitindo uma economia de US\$ 425 mil por ano.

Nem só de florestas, porém, é feito o agro-negócio. Há o caso da empresa canadense Genetics-Semex, que ganhou uma licitação para fornecer mais de 20 mil doses de sêmen para uma cooperativa de laticínios de Pernambuco, num contrato financiado pelo Banco do Brasil. A empresa foi convidada a participar de mais seis projetos na região.

Em agricultura, segundo o Cônsul-Geral, estes dados falam por si mesmos, o que o leva a identificar muitas oportunidades e muitos desafios na realização de negócios com o Brasil.

Telecomunicações

Segundo Jean-Marc Duval, o setor de comunicação e de tecnologia da informação desenvolve-se, hoje, muito bem no Brasil. O Canadá é responsável por 22% de toda a tecnologia importada nesta área pela América Latina.

“Existe um potencial bem maior no setor de tecnologias para o crescimento



Segundo Jean-Marc Duval, as telecomunicações têm se desenvolvido muito no Brasil.

“Em 2005, Canadá exportou US\$ 15 milhões em serviços ambientais para a América Latina”

JEAN-MARC DUVAL

das telecomunicações. O Brasil importa muito e espera-se um crescimento de 7% deste movimento de comércio exterior.”

No setor de meio ambiente, o Canadá luta para se tornar uma referência mundial e, para isso, conta com um imenso território e muitos recursos naturais, além do desenvolvimento de tecnologias que buscam alternativas para os problemas ambientais nas cidades e no campo.

“Meio ambiente é uma área na qual o Canadá exportou, em 2005, para a América do Sul, cerca de US\$ 15 milhões em serviços. Isso significa um percentual significativo das exportações canadenses no setor.”

O Cônsul-Geral informou, ainda, que algumas das melhores oportunidades de negócios estão na área do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo – MDL, previsto no Protocolo de Quioto, que entrou em vigor em 2005 e permite que países desenvolvidos façam investimentos em países em desenvolvimento na realização

de projetos de proteção e de conservação do meio ambiente. Nesta linha, citou o caso da empresa canadense Conestoga-Rovers & Associates, que assinou um contrato de US\$ 3,4 milhões para a redução de emissões de gases num aterro sanitário da cidade de Salvador.

Especialistas consideram o Brasil o mais significativo destino dos investimentos diretos do Canadá na América do Sul, depois do Chile. O caso do grupo canadense Woodbridge, que, em 1996, fez uma pequena *joint-venture* na área de autopeças no Brasil, é um exemplo. Os negócios cresceram muito e, hoje, o grupo tem quatro empresas que produzem autopeças em território brasileiro.

“Temos necessidade de investir ainda mais no exterior e o Brasil é um país interessante para as companhias canadenses. Na área de ciência e tecnologia, os brasileiros conseguiram boas realizações, com mais de 300 instituições de pesquisa. Foram aplicados mais de 1% do orçamento do governo nesta área. Temos feito negócios juntos há muitos anos em todos estes setores e vamos continuar fazendo.”

Parcerias entre Brasil e Canadá

A exposição de Jean-Yves Dionne forneceu alguns dados sobre a instituição coordenada por ele. O Consulado-Geral do



“Vinte empresas canadenses de energia elétrica atuam hoje no Brasil”

JEAN-YVES DIONNE

Canadá no Rio de Janeiro foi criado em 1940 e transformado em embaixada em 1944. Com a transferência da capital para Brasília, o consulado foi mantido no Rio e continua a desempenhar seu papel até hoje.

Ele oferece, entre outros, os serviços de promoção de investimentos bilaterais em três diferentes setores: petróleo e gás; mineração; e energia elétrica. A área de mineração é também contemplada com a atuação de um escritório responsável em Belo Horizonte. As principais formas de trabalho são providenciar assistência a empresas canadenses interessadas em atuar e investir no mercado do Brasil e encontrar apoiadores brasileiros para estes negócios.

Os responsáveis pelo consulado procuram promover negócios em encontros de comércio, seminários e outras ocasiões semelhantes em ambos os países. A sua área de atuação abrange o território fluminense, além de Minas Gerais e Espírito Santo.

“Há casos de similaridade entre as

Setor de Mineração

Mais de 60 empresas canadenses no Brasil;

Investimentos superiores a US\$ 2,5 bilhões (2005-2007) em exploração mineral;

Principais áreas de atuação:

Exploração mineral: ouro, níquel, diamantes, semi-preciosas

Serviços: análises laboratoriais, aero-levantamento geofísico, engenharia mineral

Equipamentos: comunicação, ventilação, perfuração, transporte mineral, software



pesquisas do Brasil e do Canadá na área de recursos naturais. Existe interesse das indústrias brasileiras nos técnicos canadenses especializados em exploração de petróleo no mar e em terra. Nosso país tem desenvolvido tecnologia em exploração de gás natural e estamos estimulando trocas nesta área. Os gasodutos e oleodutos canadenses atravessam todo o país transportando gás e óleo e temos boa experiência com eles. Nosso foco é dedicado a aproximação com a Petrobras, que consideramos uma grande parceira e uma companhia amiga.”

O cônsul-geral do Rio de Janeiro citou a Petrobras como a mais importante companhia de energia da América do Sul. Ele informou, ainda, que muitas empresas canadenses participam de concessões de exploração de petróleo no Brasil, em parceria com a empresa brasileira nas bacias do Rio Grande do Norte, Sergipe e Espírito Santo.

Com relação ao setor de mineração, o foco do consulado é o mesmo: aproximar clientes e divulgar possibilidades de negócios. O Canadá investe muito no se-

tor mineiro e, isso, naturalmente, o torna parceiro do Brasil.

Ouro; diamante; níquel; algumas pedras preciosas; serviços de laboratório de análise de minerais e equipamentos de comunicação e ventilação em minas; transportes de minerais e *software* são algumas áreas em que o Brasil mantém negócios com o Canadá. Um dos destaques tem sido a recuperação de minas que haviam sido abandonadas, consideradas anti-econômicas. Um exemplo representativo é uma mina de ouro em Jacobina, na Bahia, na qual os canadenses estão investindo milhares de dólares e, segundo o cônsul-geral, gerando muitos empregos.

Jean-Yves Dionne destacou as parcerias em torno da energia elétrica, informando que 20 empresas canadenses trabalham hoje no Brasil em geração, implantação de sistemas elétricos avançados, planejamento e construção de linhas de transmissão.

Após a exposição do Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro, Jean-Yves Dionne, o presidente do painel, Arthur Pimentel, encerrou a sessão.

Brasil-Canadá

Duas grandes economias que se complementam

PPPs vão desempenhar papel importante na tentativa de aproximar os dois países e de incorporar parceiros privados em projetos de infra-estrutura

O Painel II, que debateu o tema “Oportunidades de Investimentos: as PPPs – Cooperação e Parcerias”, contou com a participação do Diretor-Executivo da Câmara Brasil-Canadá, James Mohr-Bell como presidente e moderador; da Gerente Regional da Export Development Canada – EDC, Fernanda Custodio; e do Presidente da Companhia Estadual de Águas e Esgotos do Rio de Janeiro – CEDAE, Lutero de Castro, como expositores.



James Mohr-Bell foi o presidente e moderador do Painel II.

O engenheiro Lutero de Castro abriu os trabalhos falando da importância da transferência de conhecimento científico. Ele destacou principalmente, no caso de um país em desenvolvimento, como o Brasil, a possibilidade de trabalhar com países e segmentos que já passaram por todas as fases do processo desenvolvimentista, como é o caso do Canadá. Antes de aprofundar o tema, Lutero de Castro fez uma apresentação sobre a CEDAE.

“Trata-se da segunda maior companhia de saneamento do Brasil. Atende cerca de 10 milhões de pessoas e fatura, em média, R\$ 210 milhões por mês. É uma empresa de capital aberto que atende 63 municípios, com uma rede de esgoto de 14 mil km, 74 estações de tratamento de água e 48 estações de tratamento de esgoto. Mesmo assim, ainda está em desenvolvimento e temos muito a fazer. A CEDAE já foi uma instituição pioneira e transferiu tecnologia para muitas outras

companhias de saneamento. Estamos, hoje, em fase de grandes investimentos, buscando uma integração com diversos órgãos financiadores, como a Caixa Econômica Federal e o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, além do Ministério das Cidades. A recente aprovação da Lei de Parceria Público-Privada – PPP nos possibilita desenvolver projetos em parcerias, como no caso do mercado de créditos de carbono.”



A CEDAE é a segunda maior companhia de saneamento do Brasil. Nas fotos, dois aspectos da construção do emissário submarino da Barra da Tijuca

Em busca de parcerias

Segundo Luterio de Castro, com as PPPs a CEDAE poderá ampliar muito as parcerias e dobrar sua capacidade de atendimento. Além disso, graças ao Mecanismo de Desenvolvimento Limpo do Protocolo de Quioto, muitos países desenvolvidos poderão aplicar recursos no Brasil em projetos de proteção ambiental. Isso poderá acontecer também na área do saneamento.

“Estamos em busca de parceiros privados para desenvolver projetos alternativos, como o da geração de energia elétrica por meio da queima do gás

metano produzido nas estações de tratamento de esgoto. Com isso, podemos nos habilitar a participar do mercado de créditos de carbono, estimado, mundialmente, em US\$ 10 bilhões. Acreditamos que, com o crescimento da população mundial, este valor deverá dobrar nos próximos anos. Com as PPPs regularizadas, teremos uma retomada no crescimento do Brasil, com significativa participação da iniciativa privada atuando como parceira efetiva. Para que isso se concretize, é necessário que o poder público nos apresente regras claras, com garantias de execução e remuneração do em-

preendimento na forma de contrato administrativo de concessão.”

O primeiro projeto da CEDAE em fase de desenvolvimento pelo sistema de PPPs tem a ver com o reúso da água e o reaproveitamento do lodo residual dos decantadores das estações de tratamento de água. A estação do Guandu, considerada pelo presidente da estatal uma das maiores do mundo, produz, hoje, em torno de 42 mil litros de água tratada por segundo. O lodo sedimentado e extraído da lavagem dos decantadores é um resíduo que poderá ser reaproveitado para gerar subprodutos como tijolos e telhas que deverão ser distribuídos por meio de programas de atendimento social.

“Outro projeto que estamos estabelecendo é a reforma de todo o parque de hidrômetros. Pretendemos realizar a modernização de praticamente 80 % das plantas de hidrômetros da CEDAE; uma iniciativa que pode alavancar bastante o movimento das indústrias. É um projeto de grande envergadura, no qual temos que considerar o poder aquisitivo da população atendida e qual a melhor tecnologia a ser aplicada para que o investimento seja feito adequadamente. Alguns países avançados nesta área têm nos procurado, entre eles Israel, que já disponibilizou uma tecnologia via rádio.”

Segundo seu presidente, a CEDAE também tem buscado parcerias para o programa de saneamento da Barra da Tijuca, na Zona Oeste do Rio de Janeiro. É uma área nobre, com 25 km de praias, uma das regiões de maior expansão da cidade. A maioria das lagoas locais está poluída e precisa ser recuperada. Neste caso, a obra de esgotamento, que deve atingir os bairros de Jacarepaguá, Recreio dos Bandeirantes e Barra da Tijuca, está sendo desenvolvida com uma tecnologia de baixo impacto ambiental.

Ao final de sua palestra, o presidente da CEDAE informou, ainda, que muitas obras de saneamento estão sendo realizadas não só no município do Rio de Janeiro, mas também, na Baixada Fluminense e que, em meados de 2006, será aberto um edital para novas concorrências. Segundo ele, se o Canadá tiver inte-



Segundo Fernanda Custodio, a EDC atua em 200 países de diferentes continentes.

resse de participar, será recebido de braços abertos.

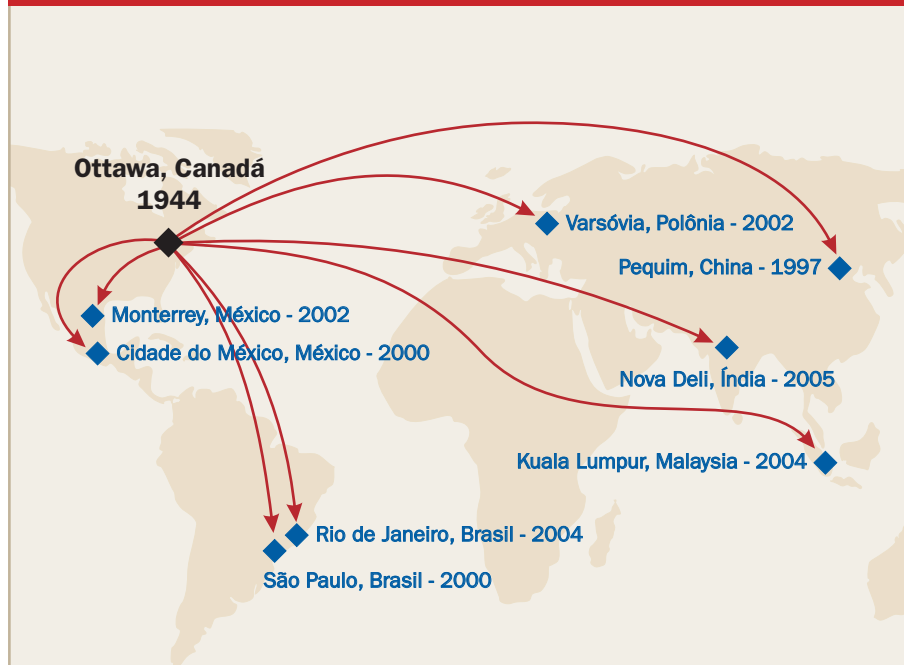
Apoio aos canadenses

O Presidente do Painel II, James Mohr-Bell, passou a palavra para Fernanda Custodio, Gerente Regional da Export Development Canadá – EDC, que falou sobre as atividades da entidade, relatou a experiência do grupo em projetos de infra-estrutura e, também, analisou o mercado brasileiro, onde atua desde 2000.

“A EDC é, basicamente, uma agência de créditos à exportação do Canadá, ou seja, uma instituição financeira cuja missão é apoiar as exportações oriundas do Canadá por meio de instrumentos financeiros, principalmente na área de seguros e financiamentos. Somos uma mistura de banco e seguradora. A EDC foi fundado em 1944 e, desde então, temos operado comercialmente de maneira auto-sustentável.”

Nossos negócios são realizados com os lucros que geramos para a corporação e

Escritórios da EDC no mundo



A EDC tem oito escritórios em seis países que são responsáveis por 65% do volume de negócios em mercados em desenvolvimento.



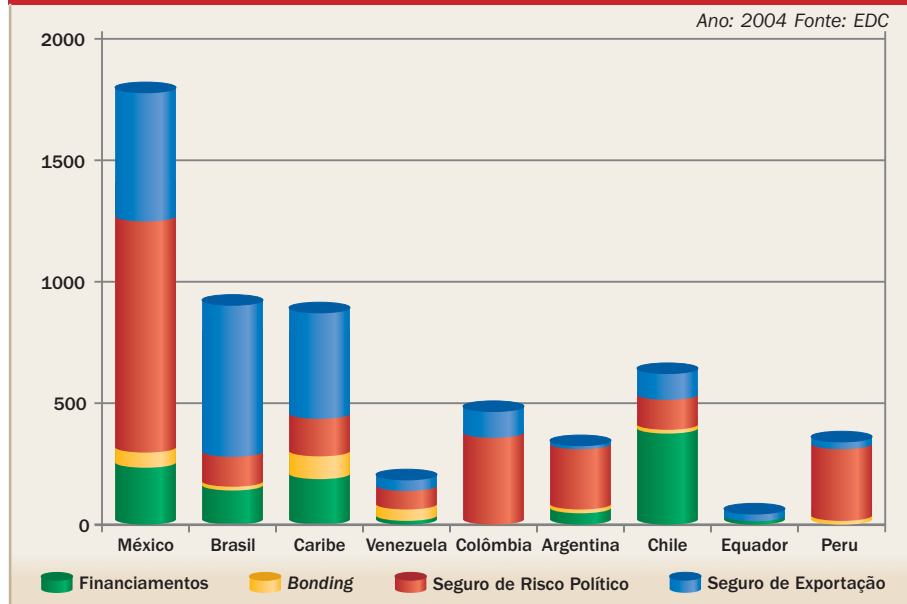
“A EDC foi fundada em 1944 e tem operado de maneira auto-sustentável e de forma comercial”

FERNANDA CUSTODIO

por meio da emissão de bônus que lançamos nos mercados internacionais, que geram recursos e nos possibilitam financiar projetos que tenham alguma forma de benefício para o Canadá.

Em 2006, a EDC apoiou projetos da ordem de CAD\$ 55 bilhões, que correspondem a cerca de US\$ 45 bilhões. A instituição teve um crescimento de 6 % em relação ao ano anterior e facilitou 12,2 % das exportações canadenses, apoiando quase sete mil empresas que fizeram negócios em 177 países. A EDC atua em mais de 200 países. No segmento de países emergentes, mantém um volume de negócios de US\$ 11,5 bilhões, ou seja, uma participação de cerca de 20 % do volume total. A sede fica em Okland, no Canadá e, desde 1997, a instituição iniciou um processo de abertura de escritórios regionais em todo o mundo, principalmente em mercados emergentes, considerados prioritários pelo governo do Canadá. Nesse sentido, Fernanda Custodio destacou os escritórios do México e do Brasil, paí-

Volume de negócios da EDC na América Latina



O gráfico indica a liderança do México e do Brasil.

ses mais importantes para a EDC no segmento de mercados emergentes. No Brasil, o primeiro escritório foi aberto em São Paulo em 2000 e o segundo no Rio de Janeiro em 2003.

“Em termos de volume de negócios, a EDC passou por uma grande transformação a partir de 1995, pois, até então, era uma instituição muito voltada para financiar grandes projetos governamentais. A instituição vem, desde então, ampliando o seu leque de negócios, passando a dar suporte, também, ao setor privado. Passou a apoiar empresas de menor porte e a implementar uma ação mais pró-ativa, não só respondendo a solicitações feitas por empresas canadenses ou clientes de empresas canadenses no exterior, mas também buscando projetos no exterior.”

Esta nova forma de atuar resultou no aumento do volume de negócios, passando de investimentos de US\$ 25 para 30 bilhões em meados da década de 1990. Hoje, esta cifra praticamente dobrou.

“Temos orgulho de dizer que qualquer banco internacional tem muito prazer em trabalhar com a EDC. Temos ouvido comentários neste sentido nos mercados onde operamos. Em termos de volume de negócios, o principal mercado para exportações canadenses ainda são os Estados Unidos. Atualmente, 64 % dos nossos negóci-

os estão concentrados na América do Norte, dos quais cerca de 60% nos Estados Unidos. Em termos de América Latina, o México e o Brasil são os principais mercados. O México é favorecido pelo NAFTA e pela proximidade com os mercados americano e canadense. O Brasil vem logo em seguida e o terceiro lugar fica com os países do Caribe. A EDC tem investimentos bastante expressivos na República Dominicana, onde desenvolve grandes projetos, principalmente na área de infra-estrutura.”

“Além de grandes clientes, a EDC tem produtos financeiros voltados para qualquer tipo de transação e de empresa”

FERNANDA CUSTODIO

Fernanda Custodio afirma que a EDC, “nunca fechou as portas para o Brasil, mesmo em momentos de crise política, econômica e financeira. O primeiro financiamento de que temos registro para o país foi em 1963, relativo a locomotivas GM para a Companhia Vale do Rio Doce.”

Coerente com esta política, a instituição vem mantendo laços com o país em diferentes momentos políticos e financeiros. Além de atuar diretamente, tem li-

nhas de créditos com o Banco do Brasil, o Bank Boston e o Unibanco.

“Nosso volume de negócios no Brasil, na década de 1990, sempre esteve na ordem de US\$ 1,2 bilhão. Tivemos um pico entre 1999 e 2001, reflexo do forte investimento canadense na área de telecomunicações. Nos últimos anos, está mais complexo fazer negócios no Brasil, porque a situação econômica e financeira do país melhorou muito, ou seja, hoje ele é um mercado com uma liquidez imensa e os outros investidores não têm dificuldades em buscar recursos.”

“Para que a EDC participe de qualquer projeto, tem de haver exportação de um bem ou serviço do Canadá”

FERNANDA CUSTODIO

Neste sentido, a EDC tem discutido algumas operações em conjunto com o BNDES. Recentemente, fechou um negócio com a KFW, da Alemanha. Além disso, mantém um relacionamento próximo com alguns bancos canadenses que ainda têm uma atuação muito tímida no território brasileiro. Em seguida, a representante do EDC passou a alinhar seus maiores parceiros de negócios.

Grandes clientes

“A Petrobras é o nosso maior cliente. A última transação que fechamos foi em 2004. Um financiamento de US\$ 25 milhões para a empresa. Participamos de um *leasing back* de uma plataforma de petróleo em 2003. Com a Gerdau fechamos um contrato de financiamento aliado ao projeto de expansão da companhia. Temos um financiamento junto ao Governo Federal brasileiro para modernização da força aérea brasileira e participamos de um financiamento estruturado de captação de bônus junto à Telemar.”

Para incrementar sua atuação, a EDC tem produtos financeiros voltados para qualquer tipo de transação e de empresa. Hoje, oferece financiamentos especialmente desenhados para transações com volume de US\$ 10

a 20 mil; procura favorecer clínicas médicas que compram equipamentos de US\$ 30 a 40 mil, ou, ainda, num outro extremo, pode financiar usinas nucleares que custam bilhões de dólares. Entre os projetos de infra-estrutura, com grande volume de recursos, destaca-se o financiamento de dois aeroportos na América Latina. O primeiro fica na República Dominicana, onde a construção teve o apoio do investimento canadense da Vancouver International Airport Authority, com participação acionária no projeto de 7%. A EDC participou, ainda, do financiamento da construção do Aeroporto de Quito, no Equador, no qual o grupo canadense Aecon, que tem experiência em investimentos em infra-estrutura, entrou com 35%. Ele contou também com a atuação brasileira, principalmente em função da participação da Andrade Gutierrez. Este financiamento foi feito com o apoio do Banco Interamericano de Desenvolvimento – BID e do Eximbank, numa *facility* de US\$ 372 milhões.

Duas categorias

Os produtos financeiros da EDC estão classificados em duas grandes categorias. Na primeira estão aqueles voltados para gerenciamento de risco, como seguros de exportação e garantias de desempenho oferecidos principalmente por empresas canadenses sediadas no Canadá e produtos de risco político, voltados para os investidores canadenses no exterior. Na segunda categoria, estão financiamentos que podem ser usados por empresas exportadoras canadenses, mas são voltados principalmente para os compradores – clientes de empresas canadenses no exterior como a Petrobras, a Gerdau, a Embratel, a Telemar e outras. Em seguida, Fernanda Custodio passou a analisar alguns critérios para o apoio a projetos.

“A primeira e mais importante condição são os benefícios ao Canadá: para que a EDC participe de qualquer projeto, tem de haver exportação de um bem ou serviço do Canadá. Também consideramos, neste cenário, o aporte da tecnologia, pois temos como prioridade fomentar o investimento canadense no exterior, seja isolado ou em parcerias com empresas brasileiras. Um investimento em parceria com

uma empresa local é sempre um meio de o empresário canadense ganhar competitividade de maneira rápida e eficiente. Uma preocupação grande é apoiar projetos nos quais o investidor canadense tenha reconhecida capacidade técnica e financeira, ou seja, não só nos preocupamos com o cliente estrangeiro, mas também procuramos fazer com que o lado canadense seja confiável, competente e tenha reconhecimento na área em que atua.”

Atuando na área internacional, a EDC deve se preocupar não apenas com financiamentos e investimentos, mas também com temas como meio ambiente e responsabilidade social. Todos os projetos têm que estar em linha com a filosofia da instituição e de agências financiadoras multilaterais e bancos comerciais internacionais. Para terminar, Fernanda Custodio julgou oportuno valorizar o potencial das áreas de energia, mineração e comunicações.

“Os escritórios do México e do Brasil são os mais importantes para a EDC, no segmento de mercados de países emergentes”

FERNANDA CUSTODIO

“Os setores prioritários continuam sendo petróleo e gás e, sem dúvida, com a Petrobras como nosso maior cliente. Gostaríamos de estender nossa assistência à toda a cadeia de fornecimento da Petrobras. São, também, muito importantes a mineração e os produtos florestais – setores em que o Canadá é forte, atuante e que têm bastante potencial de crescimento no Brasil. Na área de telecomunicações, também éramos muito atuantes até 2000, mas tivemos uma queda. Entendemos, no entanto, que, a partir de 2006, a participação canadense no setor voltará a crescer. Em síntese, a EDC tem reconhecida experiência internacional no financiamento dos mais variados projetos em diferentes setores da economia. É uma instituição que atua a longo prazo, tem facilidade de crédito e grande interesse em aumentar o seu volume de negócios no Brasil.”

Um debate estimulante



João Augusto de Souza Lima levantou o tema sobre a despoluição da Baía de Guanabara.

Durante o Painel II, várias questões foram levantadas, revelando o interesse e a curiosidade do público presente sobre os temas tratados.

Após a exposição de Fernanda Custodio, o engenheiro Lutero de Castro, Presidente da CEDAE, comentou:

“Acho interessante refletir sobre o que foi dito. Vimos aqui uma apresentação de uma empresa estadual com uma série de necessidades específicas que fazem parte daquela grande infra-estrutura que o Brasil precisa. Vimos, também, o Canadá mostrando uma parte do que está fazendo em matéria de contribuição para o país, que são *know-how* financeiro e recursos, ou seja, uma instituição que está aqui desde 2000. Quero enfatizar, portanto, aquele ponto do desconhecimento mútuo que existe entre o Brasil e o Canadá, que precisa ser trabalhado.”

Fernanda Custodio aproveitou para esclarecer:

“Qualquer projeto que tenha a participação canadense, seja voltado para o mercado de carbono ou para qualquer outro tipo de indústria, é sempre elegível para financiamento, mas a área de crédito de carbono é um mercado novo e temos acompanhado e monitorado de perto. Pensamos até em criar, no futuro, produtos específicos para este tipo de mercado. Ainda não estabelecemos nenhuma transação específica para este segmento, mas é algo que estamos olhando bem de perto. De qualquer forma, qualquer produto, desde que tenha uma participação canadense, será sempre elegível para a consideração do EDC do ponto de vista de financiamento.”

Neste ponto, um ouvinte na platéia perguntou:

“Já que o assunto são as parcerias pú-

blico-privadas, qual a experiência do Canadá na área de saúde?”

Fernanda Custodio respondeu:

“Existem projetos de PPPs em áreas como a concessão de estradas ou a construção de aeroportos, mas não são de meu conhecimento iniciativas na área de saúde pública.”

“Eu gostaria de perguntar quando é que vou poder tomar banho na Baía de Guanabara limpa”

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

João Augusto de Souza Lima, Presidente da FCCE, também se manifestou:

“Eu queria pedir permissão às autoridades e aos canadenses aqui presentes para tratar de um assunto da maior importância para o Rio de Janeiro. Aproveitando a presença do senhor presidente da CEDAE, gostaria de saber mais sobre a despoluição da Baía de Guanabara. Eu confesso que este assunto, para mim, é absolutamente utópico. Embora nascido paulista, sou carioca por adoção e, realmente, ver a Guanabara com golfinhos e as pessoas podendo tomar banho com a água despoluída é um sonho! Eu queria perguntar ao senhor presidente quando é que vou poder tomar banho e pescar na Baía de Guanabara.”

Lutero de Castro deu a seguinte resposta:

“Sua pergunta trata de algo que preocupa a todos os cariocas. Temos sofrido muitas críticas, apesar do esforço dedicado ao problema. Não adianta ficar olhando para o passado; é preciso ter uma meta, uma definição de planos daqui para frente. Eu vou considerar dois projetos de despoluição: o da Barra da Tijuca e o da Baía de Guanabara.

Na Barra da Tijuca, com a nova fase prevista para ser inaugurada em abril de 2006, vamos deixar de jogar na Lagoa de Marapendi cerca de 800 litros de esgoto por segundo. Com este projeto, vamos dar o primeiro passo concreto para resolver um problema que afeta todo o Rio de Janeiro.

Temos enfrentado muitas dificuldades. Uma delas foi a ação do Ministério Público, que embargou a obra atrasando o trabalho em seis meses. Temos, também, problemas com licenças ambientais. Num projeto desta envergadura, onde são mobilizadas algumas das maiores empresas do país como a Odebrecht e a Camargo Corrêa, quando a obra é embargada, a discussão fica no campo jurídico. Acho que falta um pouco de sensibilidade neste segmento, pois a obra deveria estar com sua primeira fase pronta, funcionando, mas, infelizmente, só a partir de abril de 2006 é que podemos concluir. Terminada a primeira parte, a segunda vai precisar de um aporte financeiro da ordem de R\$ 200 a 230 milhões, para começar a sanear as lagoas da Barra da Tijuca. É uma questão de mais de 20 anos e, se não houver um investimento sério, teremos um problema muito mais sério ainda no futuro. Sei que nós temos um corpo técnico muito bom na CEDAE e estamos no caminho certo.

“A situação atual da Baía de Guanabara é um somatório de problemas”

LUTERO DE CASTRO

Quanto à Baía de Guanabara, a situação atual é um somatório de problemas, não só de má administração, mas de crescimento desordenado, de falta de atendimento social, de falta de uma maior integração entre prefeitura e estado e também da necessidade de os projetos serem encarados de forma sistêmica.

A poluição da Baía acontece de todos os lados. Como exemplo, o centro da cidade não tem seus esgotos tratados. Eles são jogados diretamente no mar. Trabalhamos para diminuir esta poluição em mais de 1.200 litros de esgoto por segundo. É um projeto de grande complexidade que vai necessitar da participação da iniciativa privada. A CEDAE tem que lidar, ainda, com a maior inadimplência dentre todas as empresas de saneamento do Brasil. O Rio de Janeiro deixa de arrecadar todo mês cerca de R\$ 60 milhões por falta de pagamento. Já melhoramos muito a arrecadação, pois automa-



Lutero de Castro: “é preciso mais integração”.

tizamos todo o processo. Temos a receber algo em torno de R\$ 3,2 bilhões, por parte de consumidores que não pagam e depositam na justiça. É preciso conscientizar a população, pois o dinheiro pago pelos serviços da CEDAE é investido em benefício dos próprios usuários. Nossa arrecadação aumentou bastante, mas, em compensação, a inadimplência também cresce.”

O Presidente da FCCE concluiu: “Muito obrigado, Lutero. Como esta-

mos vendo, as possibilidades de nos deparar com uma Baía de Guanabara relativamente limpa são bastante concretas. Agradeço esta colocação, que, tenho certeza, é objeto da curiosidade da maioria dos presentes. Quero agradecer aos participantes deste segundo painel. O terceiro será presidido pelo Primeiro Vice-Presidente da FCCE, Paulo Fernando Marcondes de Ferraz, e moderado pela Vice-Presidente-Executiva da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB, Lúcia Maldonado, a quem, mais uma vez, agradeço o apoio, o empenho e o carinho que presta a esta Federação das Câmaras de Comércio Exterior. A Vice-Presidente-Executiva da AEB, Lúcia Maldonado, é a grande responsável pela realização do Encontro Nacional de Exportadores – ENAEX. É claro que o Presidente da AEB, Benedicto Fonseca Moreira, que faz parte da história do comércio exterior brasileiro, também empresta todo o seu prestígio e todo o seu peso à realização do evento. O ENAEX transformou-se num exemplo de calendário sério de atividades de comércio exterior. Ficam aqui, minha cara amiga Lúcia, registrados os parabéns, a admiração e o carinho que a Federação das Câmaras de Comércio Exterior tem pela AEB, por este tipo de realização.”



Tradicionalmente, a Baía de Guanabara tem sido um berçário de baleias, golfinhos e outras espécies marinhas, prejudicadas, hoje, pelo lançamento de milhares de litros de esgoto sem tratamento. O quadro atribuído a Leandro Joaquim, exposto no Museu Histórico Nacional, mostra a riqueza dessa fauna ameaçada.

Perspectivas e realizações das empresas canadenses no Brasil

Desde o final do século XIX, os canadenses têm sido parceiros tradicionais no desenvolvimento da indústria brasileira

O Painel III do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá discutiu a trajetória das empresas canadenses no Brasil e as novas perspectivas e parcerias. Foi presidido pelo Primeiro Vice-Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, Paulo Fernando Marcondes Ferraz. Integraram, a mesa diretora, a Vice-Presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB, Lúcia Maldonado – na qualidade de moderadora; como expositores, o Presidente do Conselho da Brascan Imobiliária e Cônsul Honorário do Canadá no Rio de Janeiro, Jacky Delmar; o Diretor Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá, James Mohr-Bell; e o Sócio-Gerente da Macleod Dixon Consultores, Roberto Carneiro.



O Painel III foi presidido pelo Vice-Presidente da FCCE, Paulo Fernando Marcondes Ferraz.

Antes de chamar os componentes da mesa, o Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, João Augusto de Souza Lima, manifestou seu agradecimento à Doutora Lúcia Maldonado pelo apreço que ela e a AEB prestam à FCCE.

Paulo Fernando Marcondes Ferraz assumiu, em seguida, a presidência da mesa e passou a palavra à moderadora. Lúcia Maldonado manifestou satisfação pelo fato de que o Canadá e o Brasil estão construindo, há tempos, uma parceria comercial bastante sólida e cada vez mais recompensadora para ambas as partes. Em seguida, revelou sua preocupação quanto a notícias que têm chegado à área do co-

mércio exterior brasileiro e que, em sua opinião, tendem a causar problemas em termos de atração e de continuidade de investimentos.

“Temos uma questão tributária no Brasil que está se tornando uma querela federativa: a União está tendo desentendimentos com o estado. Do ponto de vista das empresas exportadoras, temos o não reconhecimento ou a não permissão de créditos de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços – ICMS, gerados por exportações. Estamos falando de muitos milhões de reais que empatam o fluxo de caixa. Cito, ainda, um outro problema que atinge projetos na área siderúrgica. O Governo Federal, por uma in-

terpretação enviesada, acredita que a palavra licitação internacional só se prende à Lei 8666, que rege as relações do Estado com a sociedade. Se amanhã uma empresa canadense quiser fazer um investimento no Brasil com licitação internacional, a empresa brasileira talvez não vá poder participar, porque a Receita Federal não reconhece alguns outros mecanismos ligados a regime aduaneiro. Mais do que moderadora, então, quero virar perguntadora: diante desta certa instabilidade que estamos vivendo, como os investidores vêem suas perspectivas para o nosso país, já que estes investimentos se fazem sempre em longo prazo?”

Obstáculos e soluções

O Presidente Marcondes Ferraz pediu ao expositor Jacky Delmar que respondesse à pergunta feita por Lúcia Maldonado. Jacky Delmar retrucou e disse que seu grupo está no Brasil há mais de um século e tem, atualmente, no país, investimentos superiores a US\$ 2 bilhões, que, aliás, pretende duplicar nos próximos anos. Ele reconheceu que sempre existiram – e continuam a existir – alguns obstáculos e barreiras, os quais poderiam, com vantagem, ser removidos, mas que jamais foram impedimento para a continuidade do programa de investimentos de sua empresa no Brasil.

Considerando respondida a questão levantada pela moderadora, o Presidente Marcondes Ferraz passou a palavra a James Mohr-Bell, para que fornecesse ao plenário informações sobre recentes investimentos canadenses no Brasil e sobre a perspectiva de novas parcerias. O Diretor Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá iniciou sua exposição manifestando sua satisfação pela abordagem da questão dos investimentos, alegando que o tema é super importante e muito oportuno, uma vez que, no mundo atual, o capital é abundante na área internacional e está, praticamente, à procura de lugares atrativos para investir. Ressaltou que já está claro para todos que esses recursos nem sempre vão para os setores onde há maior necessidade deles. Caso contrário, estariam sendo di-



Lúcia Maldonado confirmou a importância da estabilidade para atrair investimentos.

rigidos para os países mais pobres da África. Na realidade, tais recursos se encaminham para onde há racionalidade, regras bem estabelecidas e, conseqüentemente, retorno. Nesse particular, ele avaliou que o Brasil evoluiu bastante nos últimos 20 anos.

*“Há mais de cem anos,
os canadenses vêm trazendo
tecnologia para o Brasil”*

JAMES MOHR-BELL

James Mohr-Bell assumiu, então, o tema que se comprometera a expor no painel: a experiência das empresas canadenses no Brasil. Para começar, lembrou que algumas dessas empresas estão no Brasil há mais de cem anos, desde 1897, mais precisamente, e que, em sua opinião, há um histórico de contribuições positivas nos investimentos canadenses, que trouxeram para o Brasil tecnologia e *know-how* setorial, o que vêm ocorrendo até hoje. O Canadá, a seu ver, tem uma tradição em indústrias de base e em infra-es-

trutura que serve de complemento para fundamentar a cooperação entre os dois países, em troca do que lhe é exportado pelo Brasil.

Perfil da Câmara

A seguir, o expositor traçou o perfil da Câmara de Comércio Brasil-Canadá, fundada, em setembro de 1973, por uma entidade que congrega empresas canadenses. A câmara é um grupo independente, sem fins lucrativos, que dispõe, desde 1979, de um centro de mediações e arbitragens, um pioneirismo com reconhecida excelência em sua atuação na área. Explicou, ainda, que a missão da câmara é a de servir de clube de negócios para apoiar e expandir as relações bilaterais, não apenas no comércio exterior, como também, nos campos da cultura, do turismo e da educação. Para ele, o volume de negócios efetuado entre os dois países é muito pequeno, “quase ridículo”, tendo em vista o tamanho das respectivas economias. Um dos motivos dessa inexpressividade de trocas comerciais está no desconhecimento mútuo



James Mohr-Bell acredita que o número de negócios entre Brasil e Canadá pode expandir.

dos mercados e das oportunidades de investimento.

“As PPPs poderão ser uma alternativa eficiente para incrementar os investimentos canadenses no Brasil”, continuou o expositor, “desde que a legislação defenda o interesse de todas as partes envolvidas, e aí, é o investidor quem decidirá. O comércio bilateral tem um potencial inexplorado, pois o Canadá tem um Produto Interno Bruto – PIB, de quase US\$ 1 trilhão e, praticamente, US\$ 30 mil *per capita*, ou seja, é um mercado enorme. O valor total do nosso comércio bilateral, entretanto, é de apenas US\$ 2 bilhões. O Canadá é o 18º parceiro do Brasil e tem o Brasil como seu 16º parceiro. O crescimento é inferior à média: hoje, o Brasil tem um desempenho excepcional no comércio exterior, com os negócios crescendo de 20 a 30 % ao ano e o comércio com o Canadá cresce a uma taxa bem menor. Apesar disso, em 2005 tivemos um bom movimento: o Brasil vendeu 50 % a mais para o Canadá do que no ano anterior, principalmente, por causa de uma grande venda de aviões da Embraer.

De qualquer forma, a exportação do Brasil para o Canadá está crescendo de forma contínua e consistente. As importações canadenses caíram um pouco com a desvalorização da moeda, assim como as exportações brasileiras, mas, agora, ambas voltaram a crescer.”

“Temos esperanças de que o intercâmbio Brasil-Canadá venha a se ampliar”

JAMES MOHR-BELL

James Mohr-Bell referiu-se, em seguida, à atuação da câmara que dirige, que, segundo ele, está realizando alguns investimentos importantes para identificação e divulgação de oportunidades comerciais.

“Estamos fechando um convênio com uma entidade que funciona como um *site* de comércio eletrônico e edita uma revista. É divulgado o que o Canadá tem a oferecer e o que está trazendo para o Brasil. Futuramente, vamos mostrar, no Canadá, o que é que o Brasil tem a oferecer como mercado e como fonte de produtos e investimentos.”

A Câmara de Comércio Brasil-Canadá tem organizado seminários sobre negócios entre os dois países e realizou, ainda, um *road-show* em seis cidades canadenses, onde, com o apoio dos diplomatas brasileiros que trabalham por lá, da embaixada canadense no Brasil e de outras entidades, mostrou aspectos pouco conhecidos e divulgados da realidade brasileira.

“Estamos identificando e divulgando oportunidades comerciais no Brasil”

JAMES MOHR-BELL

Quase ao final de sua exposição, James Mohr-Bell pediu licença para retomar o tema da questão da oportunidade do intercâmbio comercial Brasil-Canadá, assunto sobre o qual a câmara vem chamando a atenção dos dois governos, há alguns anos. O expositor lembrou, finalmente, que, por decisão política dos governos brasileiro e canadense, acha-se em fase de estudo e em negociação um acordo comercial entre o Canadá e o Mercosul, para o qual a câmara vem sendo um elemento ativo de facilitação. Há esperanças de que o intercâmbio Brasil-Canadá chegue a corresponder à importância política e econômica de ambos os países. Com um agradecimento pela atenção e pelas palmas da audiência, o diretor executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá deu por encerrada sua participação no painel.

Trajetória da Brascan

Paulo Fernando Marcondes Ferraz agradeceu ao expositor e deu a palavra a Jacky Delmar, Presidente do Conselho da Brascan Imobiliária e Cônsul Honorário do Canadá no Rio de Janeiro, que pediu desculpas por manifestar-se em inglês, já que, em se tratando de um seminário internacional com a presença de estrangeiros, preparara seu texto nesse idioma, o que, a seu ver, também serviria para “exigir concentração dos participantes brasileiros.”

Inicialmente, o expositor agradeceu por ter a Brascan sido mencionada de forma carinhosa durante os trabalhos do Pa-

inel III, e declarou-se orgulhoso por ter sido a sua empresa a responsável por proporcionar água às duas mais importantes cidades brasileiras: Rio de Janeiro e São Paulo, graças às represas do Guandu e de Billings, construídas pela Light.

Em seguida, lembrou que a Brascan está no Brasil há mais de 103 anos e explicou que sua intervenção seria baseada no ponto de vista dessa empresa em relação ao desenvolvimento brasileiro. Ele destacou três pontos marcantes na economia brasileira em nossos dias: o primeiro deles é que a política macro-econômica do governo Luiz Inácio Lula da Silva reduziu a incerteza econômica e, assim, pela primeira vez desde meados dos anos 90, o país atravessa um período de crescimento estável. Depois, referiu-se ao fato de que o cenário econômico internacional favoreceu o crescimento do setor exportador do país em 2004 e 2005. O terceiro ponto é que, pela primeira vez, a opinião pública brasileira passou a considerar as políticas fiscal e monetária como promotoras do desenvolvimento sustentável. Esta é, a seu ver, a mais importante característica do atual momento econômico.

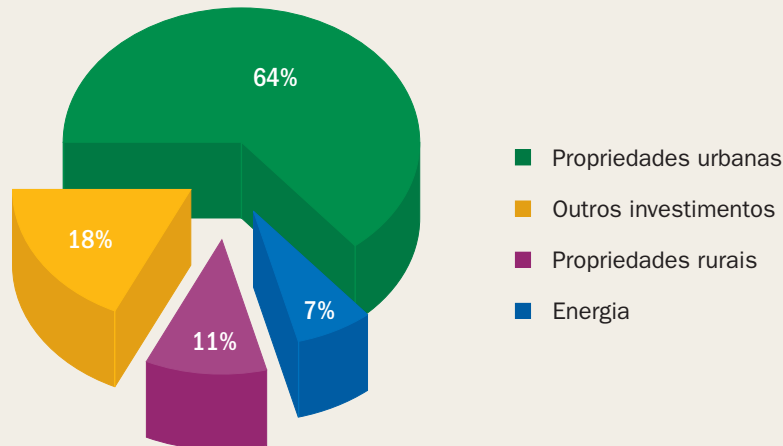
Em seguida, Jacky Delmar afirmou que o trabalho já realizado em termos de macro-economia foi rapidamente consolidado e manifestou a esperança de que o último item importante da política monetária - a independência do Banco Central - possa vir a ser inscrito na lei brasileira. Ele considerou ainda que a manutenção de uma política fiscal rigorosa poderá garantir excedentes primários consistentes e substanciais, reduzindo a proporção entre a dívida pública e o Produto Interno Bruto, que, a cada ano, já vem ocorrendo.

Balança comercial

O expositor considerou provável que o fortalecimento da demanda interna e o dólar fraco podem reduzir a balança comercial nos próximos anos, mas avaliou que o impacto de uma possível nova desvalorização dessa moeda é reduzido, pois o comércio exterior brasileiro não é totalmente dependente do dólar americano.

Brascan: distribuição do patrimônio segundo o valor de mercado

Em dezembro de 2004, o valor de mercado do patrimônio foi estimado em US\$ 1,9 bilhão, dos quais mais de 80% em propriedades urbanas e rurais e em energia



Brascan: sumário financeiro

Em 2004, segundo os dados apresentados por Jacky Delmar em sua exposição, o fluxo de caixa da Brascan cresceu 20%, em comparação com o resultado apresentado em 2003

(Canadian GAAP – US\$ Milhões)	2003	2004
Patrimônio	1.044,7	1.225,3
Participação dos acionistas	772,8	821,3
Faturamento	169,8	176,2
Lucro líquido sobre operações	91,1	108,2
Fluxo de caixa das operações*	68,5	83,0

*incluindo os investimentos minoritários e excluindo o Banco Brascan

Manifestou, ainda, a expectativa de que, nos próximos cinco anos, o preço do petróleo possa voltar a níveis mais baixos e estáveis, mencionando que a subida do preço do produto, em 2004, constituiu-se em uma surpresa, e que a baixa das reservas encorajou a especulação financeira, deixando o mercado susceptível aos menores rumores. A seu ver, os preços do petróleo continuarão relativamente altos em 2005, mas lembrou que preços mais altos atraem novos pro-

dutores e que um aumento contínuo da produção poderá, talvez, fazer o preço do petróleo Bent retornar a patamares em torno de 30 dólares em 2008. Finalmente, para Jacky Delmar, a alta dos preços em 2004 e 2005 não foi tão crítica para o Brasil como temiam alguns analistas, já que o aumento da produção de óleo cru no país vai transformá-lo em exportador de petróleo a partir de 2006, revertendo a dependência do óleo importado.

A história da Brascan no Brasil iniciou-se em julho de 1899



1899/1901	1905/1907	1908
<p>Fundação da São Paulo Tramway Ligth and Power Company Limited</p> <p>Brasileiros e canadenses unem-se para criar o serviço de bondes elétricos, luz e força na capital paulista.</p>	<p>Instalação da Rio de Janeiro Tramway, Ligth and Power Company</p> <p>A Brazilianische Telephon foi absorvida pela Brascan e seu nome mudou para Rio de Janeiro Telephone Company (que junto com a São Paulo Telephone formou a Companhia Telefônica Brasileira)</p>	<p>O grupo adquire a Sociéte Anonyme du Gaz e instala maior rede de distribuição de gás do Brasil</p>



Em sua exposição, Jacky Delmar apresentou a participação da Brascan no desenvolvimento industrial brasileiro.



Os anos 50

O grupo torna-se a maior empresa de serviços públicos da América Latina

Dos anos 60 até os 70

Venda de serviços públicos (gás, energia, bondes elétricos e telefones) para o governo brasileiro e criação de novos negócios:
Banco Brascan; Brascan Imobiliária;
Comfloresta; Skol;
Swift-Armour; Cesbra;
Brinks e Peixe

Risco Brasil

Depois de lembrar que o Risco Brasil tem estado em baixa, o expositor referiu-se à melhora continuada dos indicadores da solvência externa, assegurada pelo aumento dos investimentos, e resultante da consolidação da política macro-econômica. Ele acha que, neste cenário, o crescimento dos rendimentos obtidos e a ininterrupta queda da dívida externa poderão causar um rápido declínio na proporção entre essa dívida e as exportações.

Em sua análise do cenário econômico brasileiro, Jacky Delmar formulou as seguintes expectativas para o período que vai até 2009: o Banco Central manterá sua meta para a inflação; o governo brasileiro persistirá na prática de estabelecer seu superávit primário em torno de 4% do Produto Interno Bruto; o governo brasileiro continuará com sua política de câmbio flutuante; o Banco Central obterá sua independência; a disciplina econômica será mantida por um eventual novo presidente da República; nenhuma crise externa significativa afetará o Brasil.

História da Brascan

O expositor dedicou a segunda parte de sua intervenção a um perfil da atuação da Brascan em nosso país, que co-

meçou nos últimos meses do Império, em 17 de julho de 1889, com a fundação da São Paulo Tramway, Light and Power Company Limited. Os serviços que a empresa presta vêm se expandindo desde aquela época até nossos dias. Ao término desse pequeno histórico, Jacky Delmar informou que, atualmente, a Brascan Brasil se alinha com a estratégia da Brascan Corporation e seu patrimônio está voltado, entre outros, para os mercados imobiliário e de energia. Ele mencionou que a companhia aumentou em 20% seu fluxo de caixa em 2004, em relação ao ano anterior. Nesse ano, o valor de mercado de seus bens foi estimado em US\$ 1,9 bilhões, dos quais 80% relativos a imóveis urbanos e rurais e a energia. Para Jacky Delmar, a qualidade desses bens e o conhecimento especializado do mercado de imóveis aumentam o retorno e asseguram o reconhecimento da companhia, que possui também segmentos residenciais de luxo, como o Alphaville, em São Paulo e outros na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro.

No campo da energia, o expositor revelou que a Brascan, há dois anos e meio, voltou a gerar energia e, atualmente, opera 11 pequenas hidroelétricas, com um total de capacidade instalada de 178 MW,

Hoje, a Brascan Brasil está alinhada com a estratégia da Brascan Corporation e seu patrimônio está voltado para o mercado imobiliário e de energia

um investimento de cerca de US\$ 800 milhões, montante que espera dobrar em 2006, alinhando, a seguir, os pontos altos do comércio da companhia, consubstanciados nos contratos de compra de energia, as chamadas PPAs.

A seguir, Jacky Delmar referiu-se ao setor de propriedades rurais da companhia e apresentou números relativos ao gado que a Brascan possui em São Paulo e no Triângulo Mineiro, duas das mais ricas regiões brasileiras. O valor de mercado deste patrimônio cresceu mais de 40% por ano, desde o ano 2000. Em seguida, falou das propriedades rurais englobadas no Comfloresta, que possui 55.000 de hectares no Sul do Brasil e dispõe de uma capacidade de produção de 4,5 milhões de sementes por ano.

Finalmente, no que diz respeito a outros investimentos, o expositor relatou



Roberto Carneiro apresentou a trajetória do escritório de advocacia canadense Macleod Dixon.

que a Brascan possui 40% e controla 50% da Accor Brasil, líder nos setores de hospitalidade, viagens, indústria de alimentação leve e vales-refeição e informou ainda que a companhia possui 60% do Banco Brascan, um banco de investimento associado à Mellon Financial Corporation e que oferece largo espectro de financiamento de produtos e serviços. Após essas informações, o expositor encerrou sua fala, tendo sido aplaudido pelos participantes do seminário.

Paulo Marcondes Ferraz agradeceu a participação do expositor Jacky Delmar e congratulou-se com ele por haver demonstrado tantos conhecimentos, ao abordar, em sua fala, aspectos da história do Rio e de São Paulo. Em seguida, passou a palavra a Roberto Carneiro, sócio da Macleod Dixon Consultores.

Um escritório de advocacia

Ao iniciar sua participação no seminário, Roberto Carneiro declarou que sua intenção era a de contar ali, em algumas pinceladas, a longa trajetória do escritório de advocacia canadense a que serve. Rela-

to que a Macleod Dixon foi fundada em 1912, na cidade de Calgary, com apenas 18 pessoas. Constituiu-se em um escritório robusto que atravessou a Grande Depressão, as duas grandes guerras mundiais e tantas outras crises. A instituição acompanhou todo o crescimento do Oeste do Canadá e, em 1994, radicou-se em Toronto, centro financeiro do país.

“Ajudamos o investidor estrangeiro a organizar-se e a constituir sociedades no Brasil”

ROBERTO CARNEIRO

Ainda no início da década de 90, iniciou-se a expansão da Macleod Dixon, inicialmente para Moscou, desde 1992, onde trabalha com advogados locais tratando, basicamente, de atividades ligadas a petróleo, gás e mineração. A firma tem dois escritórios no Cazaquistão, um na Venezuela – que qualificou de “muito bem sucedido” – e, a partir de 2001, vem oferecendo, em associação, os seus serviços no Rio de Janeiro.

Macleod Dixon

Uma empresa de advocacia com longa tradição em todo o mundo e vasta experiência no comércio internacional

- Mais de 240 advogados em sete escritórios ao redor do mundo
- Primeiro escritório estrangeiro licenciado a atuar no Brasil
- Primeiro contrato de associação registrado na OAB, firmado com um escritório brasileiro

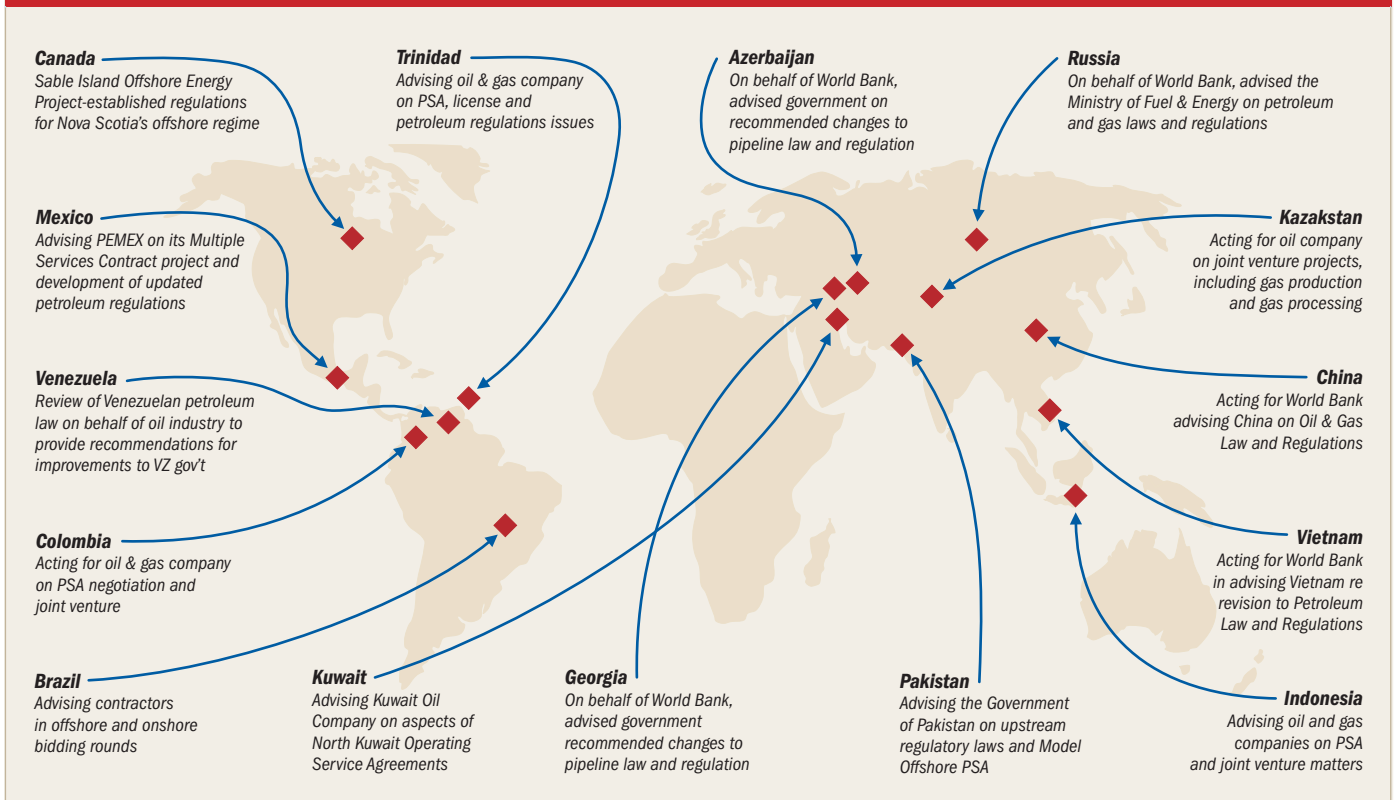
Áreas de Atuação:

- Societária/Comercial
- Recursos Naturais
- Financeira e Mercado de Valores Mobiliários
- Financiamento de Projetos
- Internacional
- Tributação

Roberto Carneiro relatou que, atualmente, a Macleod Dixon tem mais de 140 advogados e sete escritórios em todo o mundo. O de Moscou, que começou com seis advogados, hoje tem 16. Os dois do Cazaquistão, que têm, atualmente, 12 advogados cada um. O de Caracas já está entre os mais importantes da Venezuela, com forte atuação nas áreas de óleo e gás, que é uma *expertise* da organização. A firma chega, agora, ao Rio de Janeiro, onde, segundo o orador, os trabalhos que vêm sendo executados e o número de advogados ainda é modesto, mas tende a aumentar.

“Para chegarmos até aqui”, prosseguiu Carneiro, “foi preciso ultrapassar grandes barreiras, valendo-se de persistência, constância e consistência e nossos cem anos de existência provam isso. Aqui, podemos ajudar o investidor no que toca à constituição de sociedades no Brasil, à reorganização, fusão, incorporação e alterações societárias. O Brasil tem acordos de bi-tributação com diversos países – o Canadá é um deles – e isso pode ter um impacto no planejamento tributário. Nós executamos também todo o

A experiência internacional da Macleod Dixon no setor de petróleo e gás



processo de administração de contenciosos, operações financeiras e bancárias, além de trabalharmos com fundamentos jurídicos e legais do meio ambiente”.

O Sócio Gerente da Macleod Dixon afirmou que sua firma tem uma considerável experiência na área de créditos de carbono e já tem projetos que envolvem o Brasil, um mercado novo e que pode se beneficiar do cabedal já adquirido, especialmente pelo escritório sediado em Toronto. Depois de declarar seu especial carinho pelo Rio de Janeiro, Roberto Carneiro lembrou que a Macleod Dixon já participou de alguns projetos em nosso país e citou, especialmente, os de aquisição, pela Shell, de áreas produtoras de petróleo, e os diversos contratos da chamada Rodada Zero, que foram parcerias formadas pela Petrobras sob regulamentação dos artigos 32 e 33 da Lei de Petróleo. Ele mencionou, ainda no campo da exploração de petróleo e gás, o trabalho realizado para viabilizar a aquisição, pela Enterprise, dos ativos de exploração da Odebrecht, operação de mais de US\$ 150 milhões. Finalmen-

te, lembrou a assessoria prestada à firma norueguesa que, operando no Brasil através da Coplex, adquiriu ativos da Petro-service e parte dos ativos da Queiroz Galvão, no Sul do Brasil. A seguir, Carneiro referiu-se ao fato de que há um bom número de empresas canadenses atuando no Brasil, o que, como já afirmara, justifica a presença da Macleod Dixon entre nós.

“Atuamos na regulamentação de projetos de eletricidade e em negociações com blocos econômicos de países africanos”

ROBERTO CARNEIRO

“Nós também trabalhamos para a área pública”, concluiu o expositor. “Atuamos com a Organização Mundial do Comércio. Com o Banco Mundial, prestamos serviços na regulamentação de projetos de eletricidade e em negociações comerciais referentes a blocos econômicos constituídos por países africanos, pela União Europeia e pelo Mercosul. Esta-

mos presentes na Rússia, com importante participação no Quirguistão, onde já prestamos inúmeras consultorias. Posso dizer, portanto, que somos capazes de ajudar a resolver problemas em diversos idiomas e a política da Macleod Dixon não é a de exportar mão-de-obra e *know-how* de seu país de origem, ou seja, advogados canadenses e tecnologia legal canadense, e sim, a de buscar sinergia. Por isso, ocorre uma grande preponderância de advogados locais em nossos escritórios internacionais; no escritório de Caracas, por exemplo, existem 41 advogados e só um é estrangeiro. Essa busca da sinergia é um conhecimento amalhado e consolidado em todos os nossos escritórios, pois aliando-nos à mão de obra local qualificada temos versatilidade para atuar nos mais diversos campos. Com esse espírito, estamos aqui com a certeza de contribuir para o desenvolvimento brasileiro.”

O presidente do Painel III agradeceu as palavras de Roberto Carneiro e passou a palavra ao presidente da FCCE, que encerrou a sessão.

Sessão solene marca o final de um ciclo de 12 seminários



João Augusto de Souza Lima, Embaixador Paulo Pires do Rio, Bernardo Cabral, James Mohr-Bell e Lúcia Maldonado.

A sessão de encerramento do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá foi presidida pelo Senador Bernardo Cabral e contou com o pronunciamento especial de Otilia Macedo Pinheiro, do Ministério das Cidades. Participaram da mesa da sessão o Conselheiro Comercial/Econômico da Embaixada do Canadá, François Lafond; o Cônsul-Geral do Canadá em São Pau-

lo, Jean-Marc Duval; o Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro, Jean-Yves Dionne; o Diretor Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá, James Mohr-Bell; o Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC, Theóphilo de Azeredo Santos; a Vice-Presidente da AEB, Lúcia Maldonado e o Vice-Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, José Augusto de Castro.

O Presidente da FCCE, João Augusto de Souza Lima, fez o seu pronunciamento final agradecendo a todos os participantes e destacando os principais colaboradores.

“Vamos iniciar a nossa sessão solene de encerramento como uma dupla sessão: a do Seminário Brasil-Canadá e a do fim da série de 12 seminários que realizamos em 2005. Quero agradecer a presença dos senhores, a equipe que possibilitou a realização destes seminários e a todas as autoridades estrangeiras que muito têm nos prestigiado. Estamos muito orgulhosos dos resultados que obtivemos nestes 12 encontros. Foram eventos de sucesso, não só nosso, mas, sobretudo, dos empresá-

os, das câmaras de comércio e das autoridades consulares e diplomáticas de Brasília que sempre nos apoiaram. Em especial, quero agradecer o apoio institucional que recebemos do MDIC e o apoio enfático do próprio Ministro de Estado Luiz Fernando Furlan, que colocou a sua equipe à nossa disposição durante todos estes eventos. Quero agradecer à Confederação Nacional do Comércio – CNC, que é a nossa anfitriã maior, na pessoa de seu Presidente Antônio Oliveira Santos, pela forma carinhosa e simpática como ele sempre tem tratado a FCCE nos 20 anos que nós estamos aqui, operando por meio de um convênio de cooperação.

Eu queria, também, agradecer a ao Senador Bernardo Cabral e pedir a ele que transmitisse os nossos agradecimentos ao Presidente Antônio Oliveira Santos por todo o apoio dele e de sua equipe.

Quero agradecer, ainda, ao Conselheiro Comercial/Econômico da Embaixada do Canadá, François Lafond, na qualidade de representante do Embaixador Plenipotenciário, vindo especialmente de Brasília; aos nossos dois cônsules-gerais, aliás, três: o cônsul-geral de São Paulo, o cônsul-geral do Rio de Janeiro e o cônsul honorário do Rio de Janeiro, os meus agradecimentos; ao nosso Embaixador Paulo Pires do Rio, membro do Conselho Superior de nos-

sa federação e ex-embaixador do Brasil no Canadá; ao nosso grande amigo Gustavo Capanema, a quem devemos muito do prestígio e do sucesso que obtivemos aqui. Quero, em meu nome, agradecer a toda a minha diretoria em nome de seu representante Arlindo Catóia Varella.

Propositadamente, deixei para o final o agradecimento ao futuro presidente do Conselho Superior da FCCE para a próxima legislatura, o Professor Theóphilo de Azeredo Santos; de todos, o que mais trabalhou, ajudou e se preocupou com a FCCE. Ele é um exemplo de carinho e amiza. Meus caros amigos, em nome da FCCE, obrigado a todos.”

Iniciativas na área urbana

Ministério das Cidades busca parcerias para implantar projetos de saneamento urbano e diminuir as desigualdades regionais

Um dos pontos mais importantes do seminário, durante a Sessão Solene de Encerramento, foi a exposição da Diretora de Apoio à Questão Municipal Territorial da Secretaria de Programas Urbanos do Ministério das Cidades, Otília Macedo Pinheiro, que relatou algumas das principais ações em desenvolvimento naquela pasta. A apresentação gerou um debate sobre a situação do saneamento no território brasileiro e as possibilidades de cooperação com países como o Canadá.

“O Ministério das Cidades ainda não completou três anos. O Brasil é um país extremamente urbanizado, onde 82 % da população vive em centros urbanos. Apesar disso, até a criação de nosso ministério, não havia uma política de desenvolvimento urbano que tratasse desta questão. Esse foi um compromisso do governo do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva que criou, no primeiro dia de sua gestão, o Ministério das Cidades, para enfrentar dois desafios: o de construir uma política nacional que contemplasse a diversidade e a riqueza deste país, com regiões tão diferentes como o Sul, o Centro-Oeste e a Amazônia; o de combater a desigualdade

social entre as regiões e, internamente, nos municípios e nos estados.”

Segundo a secretária, esses desafios foram claramente colocados ao novo ministério, que assumiu a função de assegurar às cidades o conjunto dos direitos dos seus moradores; uma iniciativa que está começando a ser colocada em prática.

“Entre as linhas de atuação do ministério estão a questão habitacional, o saneamento ambiental, o abastecimento de água, a coleta e o tratamento de esgoto – a parte de resíduos sólidos e a drenagem das águas pluviais. O Brasil tem uma carência de sete milhões de novas moradias para a população que ganha até cinco salários mínimos. Além disso, existe um déficit grande na área de saneamento: são quase 80 milhões de pessoas sem rede de coleta de esgoto. Quatro anos é um tempo muito pequeno para se construir um projeto completo, para uma transformação desta magnitude.”

Para perseguir estes objetivos, o Ministério das Cidades começou trabalhando em duas linhas de ação. Uma delas visava modificar o marco legal que trata destas questões, para as quais não existia uma legislação própria; a segunda, consiste em



“Quase 82 % da população vive em centros urbanos e até a criação do Ministério das Cidades não havia uma política de desenvolvimento urbano”

OTÍLIA MACEDO PINHEIRO

tentar mudar as políticas atuais e inverter as prioridades dos recursos públicos. Este processo foi se constituindo coletivamente com a participação da equipe do ministério.

tério e de técnicos de mais de 3000 municípios que participaram, em março de 2003, da 1ª Conferência Nacional das Cidades. Este evento tem sido considerado um marco para o setor.

Grande participação

“Dos 5000 municípios brasileiros, 3000 participaram do processo de construção de políticas setoriais de habitação e saneamento. O desafio, agora, é estabelecer as grandes diretrizes desta política nacional de desenvolvimento urbano e propor novas linhas de ação para o país, juntamente com a política nacional de integração. Temos que construir, em conjunto com outros ministérios, uma política de desenvolvimento das nossas cidades. Com relação à cooperação, o ministério já tem um início de trabalho com o Canadá. O primeiro ponto é um convênio com a British Columbia Invest; uma troca de conhecimento que visa a melhorar a governança metropolitana por meio de consórcios. Este convênio está avançado, já foi aprovado e assinado e deverá ser implantado em 2006.”

Segundo Otília Macedo Pinheiro, em breve, um escritório canadense deve se estabelecer no Brasil para dar continuidade a este processo de criação de parcerias que envolve também a Secretaria da Igualdade Racial, o Ministério do Meio Ambiente, o Ministério da Cultura, a Secretaria Nacional das Mulheres, o Ministério do Desenvolvimento Social, o Ministério das Cidades; além de duas universidades que estão prevendo ações nas cidades de Recife (PE), Fortaleza (CE), Belo-Horizonte (MG), Santarém (PA) e ainda na região do ABC paulista. A Diretora de Apoio à Questão Municipal Territorial da Secretaria dos Programas Urbanos do Ministério das Cidades informou, também, que existe um outro projeto, ainda embrionário, que é uma ação para a utilização dos créditos de carbono do Protocolo de Quioto, já em andamento. Trata-se da remoção do lixão e a implantação de um sistema de tratamento de resíduos sólidos em Salvador, na Bahia. Neste cenário, o Canadá tem grande papel a desempenhar, inclusive

porque vai sediar um importante fórum mundial do setor, na cidade de Vancouver.

“Quase 80 milhões de brasileiros vivem em áreas que não dispõem de rede de esgoto, apesar dos investimentos dos últimos três anos”

OTÍLIA MACEDO PINHEIRO

“Temos duas expectativas grandes na cooperação com o Canadá. A primeira é enfrentar o problema da moradia para população de baixa renda, pois enquanto esta questão não for enfrentada não haverá condições para se cumprir as metas do milênio. Precisamos, também, garantir recursos públicos direcionados à urbanização das favelas, pois sem eles não será possível garantir a sustentabilidade ambiental. No próximo fórum mundial, em Vancouver, o Ministério das Cidades vai defender a mesma tese que levou a Barcelona, isto

é, que os investimentos feitos na urbanização em área de moradia de baixa renda não sejam considerados como déficit público. Em geral, a população de baixa renda, quando não tem moradia em lugar adequado, ocupa os morros e os fundos de vales. É preciso enfrentar claramente o problema da moradia para tais populações. Esta já é uma demanda, uma possibilidade de cooperação que estamos propondo. Por último, devo mencionar um programa da Secretaria de Áreas Urbanas do ministério: a reabilitação de áreas centrais. Estamos atuando, neste sentido, em sete capitais, numa ação que prevê, inclusive, Parcerias Público-Privadas – PPPs, no Rio de Janeiro, Recife, Belo-Horizonte e Porto Alegre. Temos parcerias sendo desenvolvidas com empresários de Portugal, Espanha e França.”

Encerrando sua participação, Otília Macedo Pinheiro garantiu que o Brasil tem muito a aprender com o Canadá nesta área e vê uma grande possibilidade de trabalho em conjunto.

Saneamento

Um tema muito polêmico

A palestra da representante do Ministério das Cidades despertou muita atenção e suscitou um concorrido debate. O primeiro a se manifestar foi o Presidente da CEDAE, Lutero de Castro: “eu gostaria de lhe fazer uma pergunta sobre o tipo de cooperação que espera, pois a senhora falou que é preciso sensibilizar para os problemas da recuperação das favelas, da sua urbanização e da necessidade de construir moradia para a população de baixa renda. A senhora, obviamente, está procurando recursos, está falando de cooperação financeira, mas resolver o problema de água e esgoto de 80 milhões de pessoas é algo monumental, pois corresponde a mais do que toda a população da França. Não será com um programa de cooperação deste tipo que resolveremos um problema desta magnitude. Tem que haver outros progra-

mas no Governo Federal, no Banco Mundial, outros recursos especiais. O que é que o seu ministério tem feito neste sentido?”

Otília Macedo Pinheiro respondeu: “realmente, este programa não se enfrenta apenas com a cooperação e o Ministério tem investido muito em saneamento. Calculamos que, para zerar este déficit, temos que investir, pelo menos, R\$ 6 bilhões por ano nos próximos 20 anos. O que foi investido no atual governo é 14 vezes mais do que o que foi feito nos últimos quatro anos do governo anterior. O que estamos levando para o fórum mundial é que hoje os recursos para saneamento são considerados despesas: eles somam no déficit. Nós achamos que estes recursos são investimentos. Para cada real investido em saneamento se econo-

miza quatro de gastos em saúde. A proposta é que os recursos para saneamento sejam considerados investimentos e que possam ser gastos mesmo quando são investidos em favelas, local em que se tornam recursos, de fato, a fundo perdido. Nossa proposta em relação à cooperação é poder contar com o apoio do Canadá para defender esta posição, pois isso vai resolver um problema muito grande do Brasil e de todo o terceiro mundo.”

“Hoje os recursos para saneamento são considerados despesas, mas eles são investimentos”

OTÍLIA MACEDO PINHEIRO

Lutero de Castro continuou com suas argumentações: “quando a senhora fala que, para cada um real investido em saneamento, economiza-se quatro em saúde, consideramos que o primeiro é um investimento e os outros são custeios. Isso abre espaço para as Parcerias Público-Privadas – PPPs, porque, se um investimento traz um retorno de quatro, estamos falando de um retorno de 400%. Nem o setor privado nem o setor público conhecem um retorno desta monta. Seguramente, há um campo enorme para organizar-se PPPs, para resolver este problema. Não temos 80 milhões de favelados, temos 80 milhões de pessoas sem água e esgoto. Os favelados são a quarta parte destes 80 milhões, ou seja, 20 milhões. Por isso, temos de buscar soluções e parcerias para se implantar um programa gigantesco neste país.”

Neste ponto, a Doutora Otília Macedo Pinheiro respondeu: “essa é a proposta. Já foi construída uma política de saneamento e o que falta está no Congresso Nacional para ser aprovado. Ou seja, o projeto de lei que trata da regulação do setor e das PPPs e, ainda, um outro importante, que trata da integração de municípios, que, na área de saneamento, é fundamental.”

Lutero de Castro manifestou-se mais uma vez: “há uma lei em favor da regula-

mentação que está para ser aprovada. Em novembro de 2006, participei de um fórum de saneamento em Porto Alegre,



Otília Macedo Pinheiro realçou a necessidade de cooperação entre a União, os estados e os municípios.



Lutero de Castro considera que as PPPs podem ajudar a resolver a questão do saneamento.

onde estiveram presentes os secretários de saneamento de vários estados e a grande preocupação de todos é esta lei de saneamento que vai dar titularidade aos municípios. Sobre o assunto, tivemos uma reunião com o Deputado Júlio Lopes, o relator da lei e, no final, sinalizei para ele que esta lei vai andar na contramão, vai falir os municípios, vai acabar com o saneamento dos municípios. Apresentei todos os dados do Estado do Rio de Janeiro.

É uma pena que o presidente da Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo – SABESP, não esteja aqui, pois ele fez a mesma análise com relação à situação do Estado de São Paulo.

“O sistema de saneamento ultrapassa as fronteiras geopolíticas, depende da extensão das bacias fluviais e da captação da água”

LUTERO DE CASTRO

Não podemos pensar em saneamento como uma unidade com limite geopolítico. O sistema de saneamento depende, desde sua origem, do problema de captação da água. Em função disso, temos que considerar que a água não nasce nem morre no mesmo município, assim como o esgoto. Outra coisa importante é que os municípios do Rio de Janeiro, com exceção de Campos e de Volta Redonda, não têm a mínima condição, mesmo com o subsídio do governo, de arcar com esta despesa.

O sistema de saneamento é bastante complexo e tem que ser tratado e entendido de forma sistêmica. Quando eu faço uma captação de água para distribuir no centro da cidade, esta água, até chegar a seu destino final, passou por vários municípios. No Estado de São Paulo, o governo criou uma lei de saneamento, a Portaria 518, que nos obriga a medir a qualidade da água dentro de cada município. Se por acaso houver algum problema de saúde por contaminação, as conseqüências são bastante graves, até com prisão inafiançável.

Eu, então, pergunto: como é que, a partir do momento que for dono de sua gestão de saneamento, cada município vai fazer este acompanhamento da água? Apenas o município do Rio de Janeiro que representa 85 % da arrecadação, tem condições de cumprir esta meta. Quero deixar meu apelo ao Ministro Márcio Fortes, que infelizmente não pôde comparecer a este debate que reuniu todos os presidentes de empresas de saneamento, que o assunto merece um estudo mais aprofundado, sob pena de falência total do sistema, que já é precário.”

Otília Macedo Pinheiro contra-argumentou: “só queria esclarecer que esta deficiência na área de saneamento mostra que o sistema atual não tem funcionado, como provam os resultados, apesar de todo o investimento que se tem feito nesta área. Tive, particularmente, uma experiência fora da minha área, em Betim, onde a Companhia de Saneamento de Minas Gerais – COPASA não reinvestia nem 10% do que arrecadava, lá só havia 30 % da rede de esgoto necessária e era o município com a segunda maior arrecadação da Copasa no estado.

Não vou entrar nesta discussão, pois ela já existe há anos. O projeto de lei tem a oposição das companhias estaduais, mas não tira o subsídio cruzado; ele insiste na cooperação entre os vários entes: os estados, os municípios e até a União. Hoje, estou atuando na área do planejamento municipal, nos planos diretores participativos e tenho participado de muitas discussões sobre este tema. Este processo já passou por uma longa discussão e está de novo no Congresso Nacional para receber sugestões. Trata-se, pois, de um tema polêmico e o que é certo para nós é que o modelo que está aí não solucionou os problemas gravíssimos que afetam as cidades. De qualquer forma, levarei suas sugestões ao Ministro das Cidades.”

Em seguida, um estudante de direito pediu a palavra e assim se manifestou: “sabemos das questões e dificuldades de nosso país, das nossas estatísticas, das burocracias que a lei oferece, às vezes. Quando a senhora tocou na questão dos investi-

mentos durante mais de 20 anos, eu me pergunto: não estaria havendo uma falta de conscientização da população quanto a esta questão? Será que nós não podemos, também, contribuir com uma parte? Será que, como cidadãos, não podemos também ajudar os próprios investidores a solucionar os problemas reduzindo o tempo estimado para termos soluções concretas?”

“É fundamental integrar os municípios no esforço pelo saneamento básico”

OTÍLIA MACEDO PINHEIRO

Otília Macedo Pinheiro respondeu ao estudante: “acho que aqui se coloca uma questão importante e por isso o ministério trabalha paralelamente a todas as suas ações, às políticas, aos recursos, em todo um programa de capacitação, de sensibilização, de informação de multiplicadores para as políticas. Particularmente, na campanha dos planos gestores que coordeno em nível nacional, formamos núcleos em 26 estados e também no Distrito Federal. Estes núcleos são compostos de entidades que têm capilaridade e que chegam aos municípios. Já formamos, por meio de oficinas do ministério, mais de 3.000 multiplicadores que agora estão chegando na ponta, trabalhando com os municípios, no seu planejamento, na sua gestão. Para nós, esta é uma questão fundamental.”

Em seguida, foi a vez de Roberto Nóbrega, um dos diretores da FCCE, manifestar-se: “gostaria de parabenizar a gestão do Ministro Márcio Fortes, que é o nosso companheiro aqui na federação, e comunicar o seguinte: trabalho há três anos na área de meio-ambiente, mais especificamente com reciclagem, com empresas da Suécia. Nestes três anos do governo Lula, tenho acompanhado todo o desenvolvimento e progresso do Ministério das Cidades. Tenho conversado com deputados, senadores, administradores estaduais, municipais e, infelizmente, até hoje não temos nenhuma lei federal sobre a regulamentação dos resíduos sólidos

dos e metais pesados, como o mercúrio, que é a área que eu trabalho, e inclui especificamente as lâmpadas fluorescentes. O Brasil produz 90 milhões de lâmpadas fluorescentes e, de cada dez lâmpadas, reciclamos apenas três, e elas estão em mau estado, infelizmente. Gostaria que a senhora levasse ao ministro a sugestão de que se crie, no Brasil, uma política nacional para que se conscientize a população do risco que o mercúrio representa. Uma única vez, apenas, vi um senador falar sobre este problema: foi o Senador Nabor Júnior, em 1998. Aproveitando que o presidente da Cedae está aqui, a gente fala muito em contaminação da Baía de Guanabara, mas não fala sobre contaminação por resíduos sólidos em rios e lagoas que acontece com bastante frequência, principalmente na Amazônia.

“Não há lei federal para regulamentar resíduos sólidos de metais como o mercúrio, usado nas lâmpadas fluorescentes”

ROBERTO NÓBREGA

Até hoje, o Ministério do Meio Ambiente não tomou qualquer atitude em relação a este problema das lâmpadas fluorescentes, e o Ministério das Cidades poderia ajudar nesta iniciativa. É um problema sério e poderá prejudicar, no futuro, as exportações de algum produto nosso, pois afeta o comércio exterior e as futuras parcerias. Eu tenho certeza que os canadenses estão muito preocupados com isso, que é também um problema de governo na própria Suécia, na Europa, nos Estados Unidos, na Ásia. No Brasil, infelizmente, o problema parece que não existe. Repetindo, reciclamos muito pouco e só por parte de algumas empresas. A Sanepar, por exemplo, empresa responsável pelo saneamento no Paraná, pela primeira vez em três anos está produzindo uma campanha, em Maringá, para a população tomar consciência deste problema. Gostaria de sugere



Roberto Nóbrega alertou sobre a contaminação, por resíduos sólidos, de rios e lagoas.

rir que fosse criado no ministério um grupo de trabalho ou um comitê dentro do Ministério do Trabalho, porque o Ministério do Meio-Ambiente está ainda em fase muito *low profile*.”

Otília Macedo Pinheiro assim respondeu ao representante da FCCE: “o ministério tem uma coordenação e uma gerência dentro da área de resíduos sólidos. Posso lhe deixar meu e-mail. Esta não é minha área específica, mas prometo retransmitir o assunto aos responsáveis.”

Na platéia, Roberto Vieira Ribeiro fez a seguinte ponderação: “queria aproveitar a presença da representante do Ministério das Cidades e retornar a um tema do painel anterior: as PPPs. Temos uma situação realmente muito difícil, quase dramática, da infra-estrutura na parte rodoviária, ferroviária, hidroviária e também de transportes urbanos. Cito, como exemplo, São Paulo, que tem um sistema de transportes caótico e, onde, nos últimos 40 anos, foram construídos apenas 60 km de linhas de metrô. No momento, está sendo construída a linha quatro, que vai interligar as já existentes com

os trens metropolitanos e cobre toda a região metropolitana. É uma linha da maior importância para melhorar o sistema de transportes de São Paulo e decidiu-se que será construída sob o sistema de PPPs. O governo de São Paulo já iniciou a construção com recursos próprios, mas parte do projeto tem a participação de capitais privados. A Assembléia Legislativa já aprovou a participação e só depende do projeto de lei federal. O governo de São Paulo está extremamente interessado em atrair capitais privados, porque, nesta linha, uma parte da arrecadação vai se destinar ao investidor privado que terá, assim, um retorno do capital investido que seria em torno de 40 % do total da linha – cerca de US\$ 1 bilhão. Considerando que o Ministério das Cidades deve ter o maior interesse em resolver um dos problemas mais críticos de transporte urbano do Brasil e, considerando a tradição de participação do setor canadense nos transportes urbanos de São Paulo, quero encerrar pedindo que o Ministério das Cidades dê prioridade ao projeto e que o Canadá se interesse e considere esta parceria.”



FCCE

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION

Seminários Bilaterais de Comércio Exterior e Investimentos

Calendário 2006

20 de fevereiro	RÚSSIA	
20 de março	ÁFRICA DO SUL	
24 de abril	FRANÇA	
22 de maio	PERU	
19 de junho	PORTUGAL	
17 de julho	CHINA	
21 de agosto	JAPÃO	
18 de setembro	SUÉCIA	
23 de outubro	ESPANHA	
13 de novembro	FINLÂNDIA	
11 de dezembro	ALEMANHA	



“O Brasil é um bom negócio”



Jacky Delmar: a Brascan investirá mais de US\$ 1 bilhão no Brasil nos próximos cinco anos.

Há mais de cem anos, o grupo canadense Brascan vem investindo nos setores mais diversificados da economia brasileira. Nesta entrevista à Revista da FCCE, o Presidente do Conselho da Brascan Imobiliária, Jacky Delmar, analisa a presença do grupo no Brasil e ressalta as semelhanças entre a matriz energética dos dois países.

Quais as relações da companhia que o senhor representa com o Brasil e como o senhor vê as relações entre canadenses e brasileiros?

JD – A Brascan está no Brasil há mais de um século e opera no país em vários setores, entre eles a agropecuária, a mineração, a energia elétrica, o setor financeiro, o setor imobiliário e os serviços. Temos uma atuação muito ampla na vida brasileira. Em se tratando das relações entre Canadá e Brasil, elas são especiais e, na nossa opinião, muito boas. Temos, inclusive, certeza de que este relacionamento vai se manter assim por várias gerações.

Quais as áreas onde estas relações são mais intensas?

JD – Para a companhia, todos estes setores que mencionei são importantes, senão a gente não estaria neles. Hoje, na parte de energia – e principalmente nas áreas de iluminação rural e urbana – o nosso relacionamento com o Brasil é excelente. A Brascan é a maior produtora independente de energia elétrica do Canadá, e toda ela tem base hídrica. A matriz energética brasileira é, em sua maioria absoluta, baseada na água. Nossa tendência é crescer em território brasileiro: imaginamos que, nos próximos cinco anos, investiremos mais de US\$ 1 bilhão no Brasil. Outro setor que também pode nos interessar é o de transporte de energia, que inclui basicamente as linhas de transmissão. Pretendemos investir US\$ 1 bilhão apenas em geração de energia elétrica; para a transmissão teremos outros investimentos adicionais.

“Ao montar um escritório no Brasil, podemos empregar bastante mão-de-obra local”

JACKY DELMAR

Como o senhor explica investimentos tão maciços? Será por causa das semelhanças entre as nossas matrizes energéticas, ambas ligadas à base hídrica?

JD – As semelhanças entre as matrizes energéticas dos dois países são muito grandes, o que significa que as tecnologias geradas num país podem ser utilizadas e aproveitadas no outro. Isto amplia o raio de ação de tecnologias conhecidas em ambos os países. Este cenário é muito facilitador para nós porque, ao montarmos, por exemplo, um escritório no Brasil, podemos empregar bastante mão-de-obra brasileira.

É mais interessante ter uma matriz energética de base hídrica porque ela evita a poluição do ar, ou isto

não entra nas considerações de quem produz energia?

JD – A energia gerada nas barragens não polui o ar, e o gás natural, pelo que me consta, também não é poluente. A nossa especialidade é a energia elétrica, e a nossa aposta é a hídrica. Estamos, também, estudando outras formas de geração, entre elas a energia eólica. O Canadá tem muitos ventos e há países, como a Espanha, que já avançaram bastante neste sentido. Nós, canadenses, ainda estamos em fase de estudos.

Por que a sua companhia está tão interessada no agronegócio?

JD – Hoje temos mais de 100 mil hectares de terra no Brasil e estamos comprando mais, com a perspectiva de chegarmos a 200 mil nos próximos três anos. Temos um rebanho de mais de 60 mil cabeças de gado e pretendemos chegar a 100 mil. Trabalhamos com gado de corte para exportação. Temos, também, cerca de sete mil hectares de cana-de-açúcar plantada e pretendemos chegar a 30 mil.

E quais as novidades no setor imobiliário?

JD – No setor imobiliário temos patrocinado investimentos importantes e vamos investir mais ainda em 2006.

Os senhores consideram, então, que o Brasil é um bom negócio ou acham que o país tem muitos fatores de risco?

JD – Teremos, em breve, no Brasil um capital próprio da ordem de US\$ 4 bilhões. O Brasil é um bom negócio.

Momento especial para novos investimentos no Brasil



Uma das presenças mais destacadas durante o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá foi a Diretora Regional da Export Development Canada – EDC, para o Rio de Janeiro, Fernanda Custodio.

Engenheira elétrica com especialização na área de finanças e investimentos, ela trabalha há dois anos na EDC – instituição voltada para financiar exportações canadenses e estimular projetos e negócios de empresas canadenses que querem investir no território brasileiro.

Em entrevista exclusiva à Revista da FCCE, analisou as relações bilaterais e concluiu com um dado curioso: vivemos um momento de grande credibilidade internacional, o que pode até tornar mais complexo o fechamento de negócios no nosso país.

“O Brasil atingiu um patamar de estabilização econômica nunca visto antes, e

Segundo Fernanda Custodio, a estabilidade econômica brasileira atrai os investimentos.

isto tem feito com que os grandes bancos provedores de fundos internacionais mantenham as portas abertas para o país. As empresas brasileiras estão muito mais sofisticadas do ponto de vista financeiro. O mercado financeiro internacional, dessa forma, cada vez mais, abre as portas para o país, o que o torna muito mais competitivo para a EDC e para todas as demais agências financeiras.”

Segundo Fernanda, este cenário, que é muito bom para o nosso país, pode trazer até algumas dificuldades para a própria EDC.

“Apesar de problemas pontuais, Brasil e Canadá mantêm boa relação, principalmente no nível privado, entre empresas que atuam aqui e lá”

FERNANDA CUSTODIO

“Queremos apoiar este momento de crescimento, trabalhar para saber qual a forma de financiamento mais adequada para a realidade brasileira. Estudamos algumas inovações, como financiamento em moeda local para apoiar empresas brasileiras que necessitem de apoio, ou trazer algum tipo de seguro de exportação para apoiar as empresas canadenses, pois vemos o Brasil como mercado piloto para qualquer inovação e, também, para o lançamento de novos produtos. Queremos contribuir para que o Brasil fique ainda mais competitivo e cresça cada vez mais. Estaremos sempre tentando adequar nossos produtos ao mercado brasileiro. Isto tem tornado o nosso trabalho bem mais complexo.”

Momentos diferentes

A Diretora Regional da EDC para o Rio de Janeiro considera que as relações bilaterais têm passado por momentos muito distintos nos últimos anos.

“Acho que estas relações estão agora num momento muito positivo. As relações comerciais entre Brasil e Canadá sempre foram muito boas, com exceções de períodos marcados por questões de dis-

puta entre a Bombardier e a Embraer e, também, por problemas na área da agropecuária, que, infelizmente, fizeram com que nossas relações comerciais tivessem um período de paralisação por alguns anos. Apesar dessas duas questões pontuais, os dois países conseguiram manter um relacionamento razoável, principalmente no nível privado, entre as empresas que atuam aqui e lá.”

Um encontro realizado em 2005 marcou uma nova fase no relacionamento entre os dois países. Segundo Fernanda Custodio, a partir das discussões travadas nesta ocasião, o diálogo entre Brasil e Canadá tem aumentado muito, não só no sentido de resolver estas questões, mas também no de ampliar e adicionar novas frentes de discussão, permitindo uma ampliação da colaboração mútua.

“Penso que, daqui para frente, a tendência é o relacionamento aumentar ainda mais, pois ele pode ir muito além, ampliando as negociações e trocas de experiências nos setores de pesquisa e desenvolvimento, principalmente na área acadêmica. O Canadá é, hoje, um país que cresce na preferência de estudantes brasileiros que visam estudar línguas ou complementar sua formação no exterior em estudos mais avançados. Tem atraído muitos projetos em áreas como cultura, ciência e tecnologia e nas áreas de cooperação internacional em torno de saúde e de redução da pobreza.”

“Queremos contribuir para que o Brasil fique ainda mais competitivo e cresça cada vez mais”

FERNANDA CUSTODIO

A EDC funciona como uma agência oficial de crédito de exportação do Canadá e é responsável pela provisão de instrumentos financeiros de apoio às exportações daquele país. Dispõe de produtos financeiros como seguros para empresas canadenses que exportam para vários países e, também, oferece garantias e financiamento para empre-

sas brasileiras que adquiram produtos e serviços do Canadá.

“Operamos com portas abertas para o Brasil há mais de 40 anos. Sempre mantivemos com o país um bom relacionamento e estamos cada vez mais dispostos a abrir as portas para o Brasil. A EDC tem sido mais e mais usada pelo governo canadense como uma instituição que fomenta e atua pro-ativamente no sentido de promover e aumentar as exportações do Canadá para outros países. Para nós, o Brasil é um mercado prioritário. Acho que a EDC vai ter um papel muito importante, fundamental mesmo, na implantação de novos blocos comerciais, uma vez que a instituição traz o apoio financeiro que vai concretizar este crescimento.”

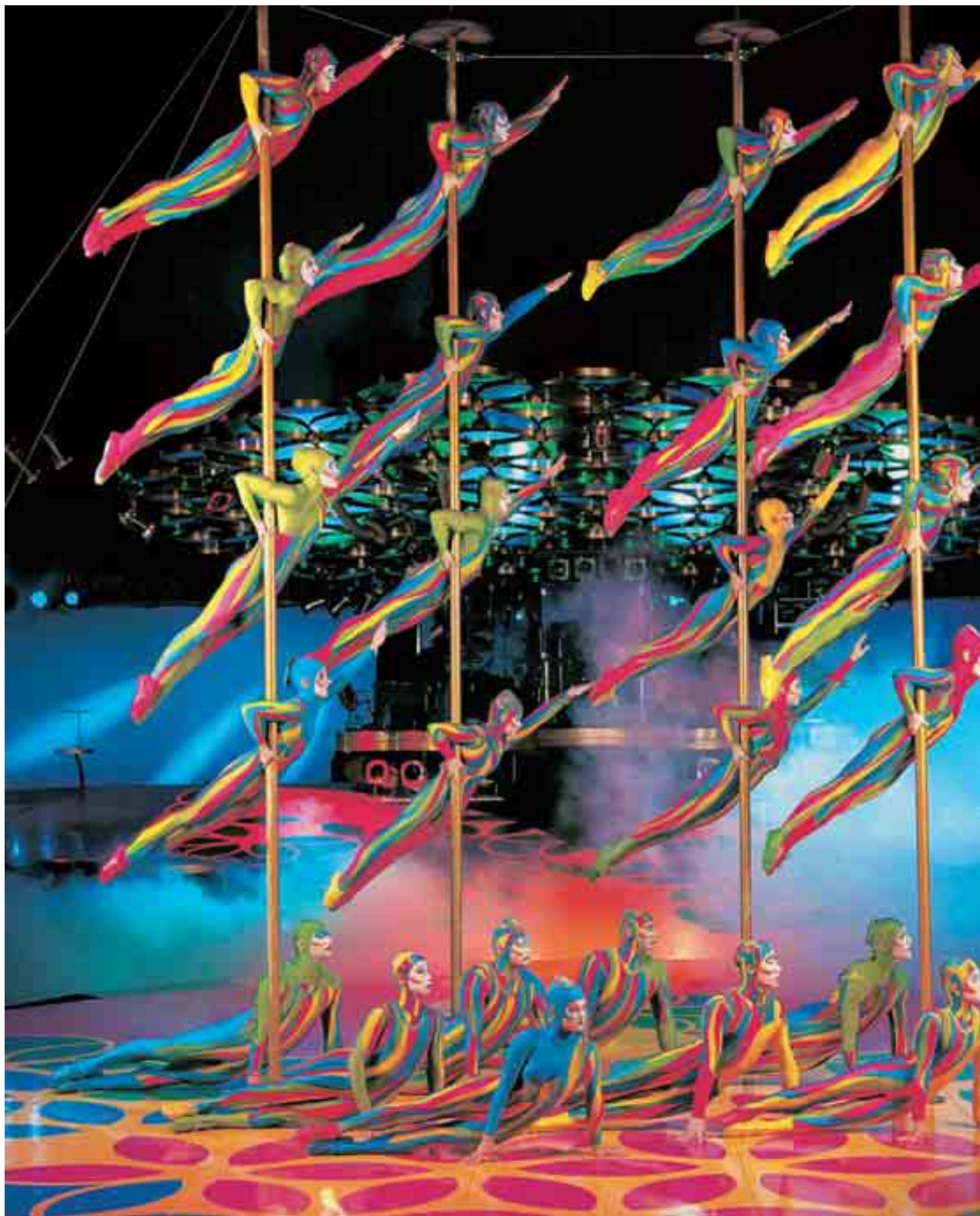
“Nos últimos 15 anos, o Brasil passou a ser uma economia aberta e competitiva”

FERNANDA CUSTODIO

Fernanda Custodio e outros especialistas em comércio internacional consideram que México e Brasil têm hoje uma importância muito grande para os negócios do Canadá no mercado emergente. Por isso, a instituição mantém, em cada um deles, dois escritórios.

Em relação às reformas que o Brasil precisa para deslançar seu crescimento, Fernanda Custodio acha que ainda há muito o que fazer.

“Nos últimos 15 anos, o Brasil passou por reformas profundas, saindo de uma economia extremamente fechada para uma economia aberta e está competindo com países globalizados há dezenas de anos. É necessário, ainda, algum tempo para que o país tenha todas as condições de se tornar competitivo globalmente. Se, por um lado, precisa acumular mais experiência, por outro lado, fazer uma série de reformas nas áreas trabalhista, judiciária e política. O país, na verdade, já está em ritmo de mudança, e esperamos que este processo não seja interrompido.”



Cirque du Soleil

Paixão, sonhos, negócios e piruetas

Música elaborada, com ênfase no ritmo; uma destreza física conseguida em meses de ensaios, iluminação e efeitos visuais criativos.

Quase não há diálogos, apenas sons e um equilíbrio cênico duramente perseguido, executado por uma companhia com pessoas de 40 países diferentes.

Não se trata de uma utopia sonhada pelos artistas: esta é a realidade do Cirque du Soleil, um grupo canadense que harmonizou a arte do espetáculo com a mentalidade empresarial e fatura mais de US\$ 500 milhões por ano, encantando sete milhões de espectadores em vários países.

Num momento em que o circo tradicional está em declínio, ameaçado pela invasão eletrônica das diversões virtuais e pelos elevados custos de montagem de um grande espetáculo ao vivo, o Cirque du Soleil descobriu uma fórmula salvadora: trabalha sem animais – o que diminui os custos e evita críticas dos defensores dos bichos – enfatiza o caráter humanista da mensagem, investe numa política interétnica de contratação

de artistas e técnicos e não descuida dos negócios nem do *marketing*.

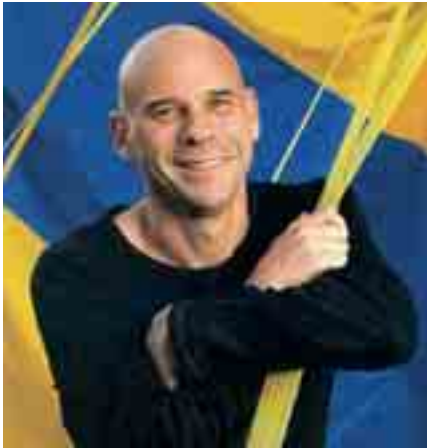
“Somos, acima de tudo, criadores de conteúdo”, explica Michael Bolingbroke, diretor-geral dos espetáculos. “Comercializamos nosso conteúdo em 11 shows, alguns itinerantes e outros com sede permanente. Os itinerantes precisam de uma logística complexa e os fixos foram realizados com base na escolha dos mercados certos e por meio de alianças com outras empresas”.

Agilidade de produção é uma expressão chave. Cada turnê fica de cinco a seis semanas numa cidade e, dez dias depois do fim da temporada, está estreando em outra cidade – muitas vezes, em outro país. A logística inclui 80 caminhões para transportar tendas, cenários, figurinos e equipamentos, além de lidar com passaportes, vistos de entrada, leis, moedas e diferenças culturais entre 150 pessoas, número médio envolvido em cada espetáculo.

Cada trupe tem cerca de 50 artistas, o resto são técnicos e pessoal da produção que, nos casos de shows com crianças, devem providenciar até professores para ministrar o ensino básico.

União da arte do espetáculo com a mentalidade empresarial é a marca registrada do grupo

Número com bastões chineses do espetáculo Saltimbanco
Foto: Al Seib © Cirque du Soleil Inc.
Figurinos: Dominique Lemieux



Guy Laliberté (foto acima) é um dos fundadores do grupo.

Michael Bolingbroke (foto abaixo) é o diretor-geral dos espetáculos



Criação e recursos

“Uma das razões do nosso sucesso está no fato de que os fundadores reconheceram, desde o começo, que criar um espetáculo era tão importante como gerar recursos para produzir os próximos e para promovê-los”, diz o Diretor de Marketing, Mario D’Amico. O Cirque du Soleil cos-

tuma cobrar preços à altura daquilo que oferece e faturou US\$ 500 milhões em 2004, dos quais cerca de 25 % oriundos de patrocínio e de negócios agregados, como venda de CDs, DVDs, produção de programas de TV e criação de conteúdos para outros grupos e clientes.

Não existe a ansiedade de produzir muito, mas sim um esforço coletivo para trabalhar bem. Ou, como afirma Michael Bolingbroke: “produzimos apenas um ou dois espetáculos por ano. É preciso tanta energia, concentração, recursos criativos, artísticos e financeiros para cada montagem que é praticamente impossível coordenar vários espetáculos simultaneamente”.

Para a temporada 2006, um dos trunfos é a estréia de um show baseado na música dos Beatles (ver box sobre o repertório).

Como tudo começou

O Cirque du Soleil foi criado em 1984 por Guy Laliberté e Daniel Gauthier. Laliberté, filho de um executivo e de uma enfermeira, percorreu a Europa como artista mambembe e, em 1982, de volta ao Canadá, juntou-se a acrobatas e atores do povoado de Baie-Saint-Paul para formar o *Le Club des Talons Hauts*, cujos artistas se apresentavam com pernas de pau em praças públicas. Dois anos depois, na comemoração de 450 anos do descobrimento do Canadá, o governo de Québec resol-

Cena do número Adágio, do espetáculo Saltimbanco
Photo: Al Seib © Cirque de Soleil Inc.
Figurinos: Dominique Lemieux





Uma brasileira no Cirque du Soleil

Aos 70 anos, a atriz brasileira Sílvia Aderne foi contratada pelo Cirque du Soleil para participar de um espetáculo sobre os Beatles, em que fará a personagem da música Eleanor Rigby.

Atriz há 40 anos e há 28 integrante do grupo carioca Hombu, ela fez um teste no Rio de Janeiro e foi selecionada. Ensaiou durante quatro meses em Montreal e estréia em 5 de junho de 2006 em Las Vegas, no Hotel e Cassino Mirage, onde está sendo construído um teatro de 2.500 lugares que será inaugurado com este show. São oito atores de diversos países, sendo dois brasileiros: Sílvia Aderne e Fabio Esposito,

de São Paulo. O diretor é Dominic Champagne e o espetáculo tem um grande *casting* de dançarinos e acrobatas da Rússia, Inglaterra, Canadá, Austrália e Argentina. Um dos destaques são quatro acrobatas brasileiros.

Sílvia, que vai atuar durante dois anos no Cirque du Soleil, resume suas impressões: “é uma grande emoção poder estar convivendo e trabalhando com todas estas pessoas maravilhosas com as quais a toda hora a gente aprende, troca experiências e cria em conjunto. Estou adorando: apesar de ainda não dominar a língua, sei que estou passando por uma grande escola de vida e especialmente de teatro.”

veu contratar uma companhia itinerante para percorrer a província. Assim, nasceu o Cirque du Soleil, cuja primeira turnê foi feita numa tenda azul e amarela com capacidade para 800 espectadores. Hoje, a tenda principal abriga 2.500 espectadores e a companhia emprega cerca de três mil pessoas de diferentes nacionalidades.

A sede fica no Centro Internacional, a 30 minutos de carro da cidade de Montreal. Lá trabalham cerca de 1.600 pesso-

as. Visto de fora, o edifício parece uma sede de escritórios, mas conta com infraestrutura completa para ensaios e oficinas nas quais 300 artesãos produzem 20 mil figurinos e quatro mil pares de sapatos por ano. Do lado de fora, a escultura de bronze de um sapato de palhaço. Dentro, uma atividade constante que congrega gente de todas as idades num ideal comum: divertir o público e trabalhar com paixão, negócios, piruetas e sonhos.

Pela primeira vez, os brasileiros poderão ver ao vivo o Cirque de Soleil, que estréia no segundo semestre de 2006 no Rio de Janeiro e em São Paulo.

Um repertório variado

Os shows apresentam uma técnica circense elaborada e conteúdos humanistas, que estimulam o sonho e a transformação da realidade. Alguns estão em cartaz há mais de dez anos, outros tiveram estréia recente.

Saltimbanco

O espetáculo celebra a vida e se propõe a ser um antídoto contra a violência e o desespero que caracterizam o século XX. Números em trapézio, corda e piruetas aéreas com um palhaço e um equilibrista. A luz dos refletores atravessa uma rede metálica no alto da tenda e recria a atmosfera de um bosque iluminado por raios de sol. Música: ritmos tribais, clássicos e modernos.

Estréia: 1992. Atualmente em turnê pela Europa. Apresenta-se no segundo semestre de 2006 em São Paulo e no Rio de Janeiro.

Alegria

Show em estilo barroco e operístico, com ênfase nas acrobacias. Trapezystas realizam seus saltos no ritmo da bossa-nova de João Gilberto dançada por palhaços. Malabarismos, contorcionismos e um clima de teatro de rua.

Estréia: 1994. Em 2005, turnê pelo Japão.

Mystère

Uma experiência sensorial acolhedora com 90 minutos de números de acrobacia e dança. São 72 artistas, entre ginastas, palhaços e músicos.

Estréia: 1994. Show permanente em Las Vegas, EUA.

Quidam

Inspirado na idéia de transformar um mundo anônimo em um universo de esperança e convívio. Em latim, Quidam significa transeunte solitário, pessoa perdida na multidão. Acrobatas, um trio de palhaços e contorcionistas.

Estréia: 1966. Em 2005, turnê pela Austrália.

“O”

O nome brinca com o som da palavra água em francês. O cenário é uma imensa piscina de cinco metros de profundidade onde se desenrolam números aquáticos e acrobacias.

Estréia: 1998. Show permanente em Las Vegas.

La Nouba

Em francês, *faire la nouba* significa sair a passeio, ir à festa. Um clima místico, em que os números da gente do circo se contrapõem aos dos *urbains*, o povo das cidades.

Estréia: 1998. Show permanente em Orlando, EUA.

Dralion

Combina a tradição do teatro chinês com a vanguarda das correntes artísticas ocidentais. A música funde melodias hindus com ritmos andaluzes, africanos e centro-europeus. As cores do figurino aludem aos quatro elementos da natureza: azul/ar, verde/água, vermelho/fogo e ocre/terra.

Estréia: 1999. Em 2005, turnê pela Europa.

Varekai

Homenageia o espírito nômade, essência da tradição circense. Sobre um vulcão escondido na selva surge um mundo extraordinário. Varekai na língua cigana

significa em qualquer parte, onde tudo é possível. Do céu desce um homem que inicia uma peregrinação por uma terra mágica, povoada de personagens sobrenaturais que voam e dão saltos mortais. A música funde sons havaianos com melodias de trovadores do Século XI, cantos armênios e arranjos contemporâneos.

Estréia: 2002. Em 2005, turnê pelos Estados Unidos.

Zumantity

Somente para adultos, apresenta números inspirados no cabaré. Como as leis do Estado de Nevada proíbem o nu total, os figurinistas colocaram próteses que simulam e exageram partes do corpo dos artistas.

Estréia: 2003. Show permanente em Las Vegas.

Ka

Espectáculo épico com números de acrobacia e malabarismo inspirados nas artes marciais. Marionetes, capoeiristas, fogos artificiais e projeção de imagens.

Estréia: 2004. Show permanente em Las Vegas.

Cortéo

Esta palavra significa cortejo em espanhol. É o mais teatral dos shows e tem um fio condutor: a história de um palhaço que recorda sua vida e imagina seu próprio enterro. Números aéreos de acrobacia e cenas de atuação com breves diálogos em italiano. Valentina – uma mulher russa de 70 centímetros de altura, descoberta num circo de anões, flutua sustentada por um ramalhete de globos translúcidos e pousa nos ombros de um gigante de mais de dois metros.

Estréia: abril de 2005 em Montreal.

Presidente da CEDAE quer a cooperação dos canadenses

O Presidente da Companhia Estadual de Águas e Esgotos do Rio de Janeiro – CEDAE, Lutero de Castro, afirmou, durante o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá, que a empresa alia uma rigorosa busca de eficiência técnica com uma preocupação social, voltada para a comunidade a que serve. Relatou, ainda, sua expectativa em estabelecer uma cooperação com os canadenses na área de saneamento básico.

Que interesses aproximam a CEDAE do Canadá? Que possibilidades de cooperação serão possíveis com este país?

LC – Vejo oportunidades muito grandes. Em vários setores da vida brasileira, a cooperação tem sido bem sucedida. Na área de telefonia, por exemplo, há alguns anos a Telerj fez uma parceria com a empresa japonesa Nishuai, que investiu bastante no Brasil. O projeto foi feito no sentido de trazer a experiência da empresa, transferindo tecnologia e pensando em aporte de recursos. A iniciativa tornou-se viável porque também foi pensado um sistema de receitas de tarifas. Este modelo deu certo na Telerj, na Telesp e em várias outras companhias telefônicas em todo o Brasil.

O Canadá é um país muito avançado nas áreas de tratamento de água e esgotos. No Brasil, temos dificuldades de angariar recursos para aplicar em saneamento, e isto ocorre não só com a CEDAE, mas também com muitas outras empresas estaduais que lidam com este setor. A tendência é buscarmos conhecimentos e recursos em países desenvolvidos que já cruzaram este caminho.

Pelo que li sobre o Canadá e por algumas colocações bastante frutíferas feitas

neste seminário, acredito que podemos estreitar nosso relacionamento com o governo canadense no sentido de aprofundar e desenvolver, junto com a CEDAE, alguns projetos dentro da área de saneamento. Estas iniciativas serão de suma importância para o Estado do Rio de Janeiro.

Como o senhor analisa o desenvolvimento de uma Parceria Público-Privada – PPP, na área de água e esgoto? Ela pode ajudar a melhorar as condições do setor?

LC – Sim, principalmente porque um projeto nesta área não se resume unicamente em especificações técnicas. Ele também deve passar pela implementação, pela gestão e pelo amadurecimento. Neste caso, a iniciativa privada vai participar da gestão, do acompanhamento e da viabilização econômica, ou seja, de todas as etapas. Trata-se de uma soma de esforços muito grande, na qual a experiência já existente vai ser incorporada à do pessoal técnico da CEDAE. Esta parceria só vai trazer melhorias neste processo. A parceria com a iniciativa privada, que vai aportar tecnologia e aplicar recursos – obviamente tirando, depois, o valor dos recursos aplicados através de rendimentos – só vai nos ajudar a crescer e a melhorar.

Que boas notícias a CEDAE tem para dar hoje aos consumidores?

LC – Aprovamos recentemente uma lei na Assembléia Legislativa do Estado do Rio de Janeiro que vai permitir a todos os devedores da CEDAE que quitarem seus débitos ter parte de sua dívida perdoada. Aos clientes que têm débito até 2002, vamos dar um desconto de 50%. Àqueles que não pagaram contas referentes a 2002



“A tendência é buscarmos conhecimento e recursos em países desenvolvidos”

LUTERO DE CASTRO

e 2003, daremos desconto de 30% e, para os devedores dos anos de 2003 e 2004, vamos oferecer um desconto de 20%, tudo isso parceladamente. Queremos que o nosso cliente esteja adimplente, para que possamos receber em dia aquilo que ele consumiu num mês, pois este dinheiro ajuda a movimentar o capital da empresa. A inadimplência não é boa para o cliente e nem para a CEDAE. Queremos resolver o passado e iniciar uma vida nova. O próximo passo seria abrir as ações da CEDAE na Bolsa de Valores, mas isso é uma providência a médio e longo prazo.

O que o senhor achou de participar do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Canadá?

LC – Foi bem além das expectativas. Apreendi muitas coisas que já foram desenvolvidas entre os dois países. Eu nem tinha idéia da integração existente e quero aproveitar a oportunidade para agradecer, pois saio feliz e com a perspectiva de crescer junto com o Canadá.



Vinho gelado

Uma deliciosa especialidade canadense

O vinho gelado, *Icewine*, é o “de ouro em competições internacionais, é famoso por causa de seu sabor intenso, rico *bouquet* e líquido de ouro” do Canadá. Esse renomado vinho, especialmente destinado a sobremesas e que, merecidamente, tem ganhado medalhas incomparável suavidade. Trata-se de um produto típico da região de Ontário, sua maior e quase única produtora, pois só ali ocorre um inverno tão frio que possa garantir, com consistência, uma safra anual.

A indústria vinícola do Canadá, aliás, concentra-se na Península de Niágara, uma região geográfica distinta, considerada “área destinada à viticultura”, ao Sul de Ontário. Ali se cultivam quase 20.000 acres de uvas viníferas, variedades nobres das quais se produz excelentes bebidas. Niágara sozinha é a maior produtora mun-

dial de vinho gelado e seus vinhateiros têm conseguido, a cada ano, safras maiores e de melhor qualidade. O Niagara College Teaching Winery é o centro de educação enológica na península e prepara seus graduados para trabalharem num mundo real, onde não faltam noções de como produzir e negociar vinhos. A indústria local disputa a possibilidade de contar com alunos do prestigiado colégio entre os seus empregados.

Para se obter vinho gelado é preciso que as uvas estejam naturalmente congeladas na videira e sejam colhidas e prensadas em um processo contínuo, enquanto a temperatura do ar registre de oito graus negativos para baixo.

O teor médio de açúcar do sumo empregado deve alcançar, pelo menos, 35 graus Brix, sendo Brix o índice de mensuração do açúcar nas uvas. Tanto o





Na região de Ontário, os invernos rigorosos, que congelam as uvas nas videiras, garantem a safra anual do vinho gelado, que exige muito trabalho. Nas garrafas, a palavra “Icewine” garante a autenticidade e a procedência do produto.





O Niagara College Teaching Winery (foto acima) é um centro de educação enológica que prepara os jovens canadenses para produzir, comercializar e divulgar o vinho gelado, muito apreciado como acompanhamento e também como componente de sofisticadas sobremesas. O College produz seu próprio vinho, que já conquistou prêmios por sua qualidade.

álcool quanto o açúcar residual no produto final resultam, exclusivamente, do açúcar natural das uvas, sem adição de qualquer natureza.

A produção de vinho gelado é arriscada e exige intenso trabalho. Seus produtores deixam intactos durante o outono alguns vinhedos especialmente selecionados e esperam o inverno para agir. O fruto deixado na parreira após a colheita tradicional do outono é vulnerável ao apodrecimento, aos ventos devastadores, ao granizo, aos pássaros famintos e a outros animais. Para terem

certeza de que as uvas estão solidamente congeladas e a ponto de serem colhidas, os trabalhadores da vinha têm que se submeter a entrar nos parreirais durante a noite, sob temperaturas inferiores a 8 graus, para colher, com as mãos, as uvas congeladas, que deverão ser imediatamente prensadas, enquanto ainda congeladas.

As colheitas são pequenas e é preciso obter três quilos e meio de uvas Riesling, ou três de uvas Vidal, para se produzir uma garrafa de 375 mililitros de vinho gelado, enquanto a mesma quantidade de uvas serviria para produzir seis ou sete vezes mais garrafas de vinhos de mesa. A maioria dos vinhos gelados vem dessas duas qualidades de uva, mas também se empregam outras variedades, como a Gewurztraminer, a Cabernet Franc, a Merlot, a Pinot, a Chardonnay e a Gamay.

Apesar de ser eminentemente recomendado para acompanhar frutas frescas e queijo suave, ao final das refeições, o vinho gelado também cabe muito bem se for degustado com *foie gras*, como aperitivo. Tomado sem acompanhamentos, também é soberbo e, para servi-lo, em qualquer hipótese, deve-se resfriá-lo em um balde de gelo durante 15 minutos, ou refrigerá-lo durante duas horas, antes de beber. Para servir, o melhor é empregar uma taça tradicional de vinho branco, o que enriquece a fruição do *bouquet*, rico e encorpado.

É preciso tomar cuidado e assegurar-se de que a bebida é autêntica. Hoje em dia, tem crescido o mercado de falsos vinhos gelados, especialmente oriundos da Ásia e, que, na verdade, não passam de pobres imitações que nem chegam perto da alta qualidade do produto original. Para distinguir o real do falso, basta constatar se a marca "Icewine" (escrita como uma só palavra) e o logotipo VQA (que certifica a qualidade do produto) estão corretamente dispostos na garrafa. "Icewine" é uma marca registrada do Canadá e só pode ser usada pelos produtores que recebem autorização e chancela do VQA, sigla da Vintners Quality Alliance, Aliança dos Viticultores de Qualidade.



Seminário recebe avaliação positiva



O Presidente da FCCE, João Augusto de Souza Lima, recebeu a carta do Consulado-Geral do Canadá no Rio de Janeiro.

O Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, João Augusto de Souza Lima, recebeu amável correspondência enviada pelo Consulado-Geral do Canadá no Rio de Janeiro, na qual, o Cônsul-Geral Jean-Yves Dionne manifesta gratidão pela acolhida de seus conterrâneos no seio da FCCE, durante a realização do Seminário Brasil-Canadá, ocorrido em 14 de dezembro de 2005.

Além dos agradecimentos, o diplomata expõe, em sua correspondência, uma avaliação altamente positiva desse encontro, em que foram debatidas e analisadas as diversas facetas das relações comerciais entre os dois países. Foram, também, discutidas e encaminhadas algumas proposições tendentes a incrementar seu intercâmbio comercial, político e cultural.

O presidente Souza Lima declarou-se honrado pelo envio dessa carta, e afirmou que ela passará a constar dos anais da FCCE para se constituir em mais um documento a comprovar as ótimas relações que sempre mantiveram Brasil e Canadá; relações a que não faltam gestos de fidalguia e polidez, como esse com que o senhor Dionne distinguiu a Federação das Câmaras de Comércio Exterior na pessoa de seu presidente.



Vivemos um momento especial

Otimismo cerca as relações comerciais, culturais e políticas com o Brasil



Jean-Marc Duval, Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo, e Jean-Yves Dionne, Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro.

O Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo, Jean-Marc Duval, e o Cônsul-Geral do Canadá no Rio de Janeiro, Jean-Yves Dionne, participaram ativamente dos trabalhos do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e In-

vestimentos Brasil-Canadá, organizado pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE. Antes de se iniciarem os trabalhos, realizados em 14 de dezembro de 2005, eles falaram a respeito de suas

atividades e das expectativas em relação ao incremento do intercâmbio comercial entre os dois países.

Eles acreditam que a tradicional parceria entre os dois países pode ser ampliada.



“Estamos empenhados em incrementar o intercâmbio entre os dois países”

JEAN-MARC DUVAL

Na opinião dos senhores, qual a importância de um seminário como este para a melhoria das relações comerciais entre nossos países?

JYD – Acredito que, primeiramente, o seminário vai fortalecer a presença do Canadá no Brasil e, igualmente, a do Brasil no Canadá. Vejo, em seguida, uma excelente e oportuna possibilidade de nos reunirmos para encarar e tentar resolver os problemas que eventualmente possam existir. Acredito que meu colega em São Paulo também tenha boas expectativas.

JMD – Concordo inteiramente com o senhor Dionne. Trata-se de uma ótima oportunidade para levarmos aos homens de negócio do Brasil a visão e os interesses comuns que queremos com eles desenvolver, no sentido de darmos mais vigor às relações comerciais entre nossos países.

Como estão as relações comerciais entre o Brasil e o Canadá? Seu nível é satisfatório para ambas as partes? Em que setores é possível melhorar?

JMD – No momento, passamos por um período em que as exportações do Brasil para o Canadá têm crescido mais do que as exportações canadenses para o Brasil: os números são em torno de CAD\$ 6 bilhões de exportações de nosso país para o

Brasil e de CAD\$ 10 bilhões de exportações brasileiras para o Canadá. Creio que sempre haverá espaço e oportunidade para se dinamizarem as relações desses dois parceiros e esse é o objetivo de nosso trabalho: maximizar o enorme potencial existente no nosso intercâmbio. Temos estudado com afinco as possibilidades de obter esse crescimento e de enriquecê-lo com o máximo possível de diversidade, o que, sem dúvida, só será conseguido com a adesão e a colaboração das sociedades canadense e brasileira e com o apoio e a compreensão das respectivas entidades públicas e privadas.

O comércio internacional, de um modo geral, tem descoberto na área cultural uma grande fonte de intercâmbio e, conseqüentemente, de obtenção de lucros para as partes negociantes. A seu ver, as relações entre Brasil e Canadá poderiam se beneficiar de um intercâmbio cultural mais intenso?

JMD – Sem dúvida. Desde a nossa chegada a São Paulo, estamos elaborando um plano de trabalho específico para essa área e já recebemos, em setembro de 2005, a visita de dois artistas canadenses que fazem parte do Office National du Film, especialistas em cinema de animação, um gênero em que o Canadá é mundialmente reconhecido. Esta visita, certamente, deverá render frutos intelectuais e artísticos. Pretendemos, também, sublinhar a participação canadense no domínio da francofonia, organizando uma série de atividades culturais a serem desenvolvidas em São Paulo e em Brasília. Reconheço, entretanto, que os canadenses ainda não se beneficiam como poderiam de um intercâmbio que lhes mostrasse toda a riqueza e a diversidade da cultura do Brasil, que sempre deslumbra os que o visitam ou os que, como eu, aqui vivem.

Que mensagem o senhor gostaria de deixar aos leitores da nossa revista?

JMD – A de que vivemos um momento muito especial na relação entre nossos países, um momento em que temos tudo,

de parte a parte, para conseguir incrementar o intercâmbio, seja o comercial, que é o principal campo de análise aqui, seja o cultural, como também o político. Nesse campo, particularmente, estamos muito otimistas neste momento, quando o Canadá tem um novo embaixador no Brasil – que recentemente apresentou suas credenciais ao presidente Luís Inácio Lula da Silva, na presença do Ministro das Relações Exteriores – e quando acabamos de receber a visita, no Canadá, de três ministros de estado do governo brasileiro, dois deles para participarem da conferência sobre o meio ambiente, realizada em Montreal, no início de dezembro passado, e um outro para tomar parte em um simpósio sobre saúde pública em Ottawa. De nossa parte, nosso subministro das Relações Exteriores visitou recentemente o Brasil. Esse intercâmbio de personalidades certamente facilita o estreitamento das relações bilaterais. Meu colega recebeu no Rio de Janeiro a visita de uma delegação canadense para negociações em torno de petróleo e, em São Paulo, acolhemos missões que trataram de problemas relativos a papel e a têxteis. Tudo isso comprova que estamos todos empenhados em incrementar e diversificar o intercâmbio entre esses dois importantes países das Américas.

“O Seminário da FCCE nos permite dar mais vigor às nossas relações comerciais”

JEAN-YVES DIONNE



Canadá: um grande mercado

Um dos grandes problemas enfrentados pelo comércio exterior é a falta de conhecimento entre países distantes geograficamente, como Brasil e Canadá.

A opinião é do Diretor-Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Canadá, James Mohr-Bell que, por isso, considera da maior importância eventos como os seminários bilaterais de comércio exterior e investimentos realizados pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE. Ele garantiu, também, que a câmara que preside tem trabalhado arduamente para uma maior aproximação entre os dois países.

“É claro que, além de negócios, comércio e investimentos, também a cultura, os festivais, os acordos de cooperação em tecnologia e os acordos de apoio aos governos têm muito a contribuir neste sentido. O nosso interesse é participar deste tipo de iniciativa. Passamos por um período difícil entre os dois países na área de comércio exterior. Hoje, isso está superado e os encontros entre representantes dos dois países continuam.”

Na década de 1980, Brasil e Canadá assinaram convênios de cooperação no setor de cinema de animação que, segundo James Mohr-Bell, foram muito bem-sucedidos. O Film Board of Canada, por exemplo, em convênio com a Embrafilme, montou, no Rio de Janeiro, o Centro de Tecnologia Audiovisual – CTAv, destinado ao cinema de animação, que formou inúmeros técnicos de alto nível na área. Hoje, o Brasil é um dos grandes exportadores de mão-de-obra em animação cinematográfica, com profissionais trabalhando nos mais importantes estúdios do mundo.

Em entrevista à Revista da FCCE, James Mohr-Bell fez uma análise sobre o período de afastamento entre os dois países.

“Os problemas entre canadenses e brasileiros começaram com as questões entre a Bombardier e a Embraer. Continuaram, depois, com o embargo à carne. A questão em torno da doença da vaca louca



*“Na década de 1980,
Brasil e Canadá
assinaram convênios muito
bem-sucedidos no setor
de cinema de animação”*

JAMES MOHR-BELL

realmente ajudou a esfriar um pouco o relacionamento bilateral e levou a uma disputa internacional entre os dois países, chegando à Organização Mundial do Comércio – OMC. Infelizmente, a Câmara de Comércio Brasil-Canadá foi voto vencido nesta questão. Desde 1996, estamos alertando que o caminho da disputa não é o mais construtivo e que um ótimo relacionamento entre dois governos poderia acabar contaminado por um contencioso entre algumas empresas e, como tal, deveria ser tratado. No caso da compra de aviões, porém, as duas empresas envolvidas são tão fortes que acabaram influenciando os governos. Hoje, tudo isso já está superado, faz parte do passado. Os governos estão trabalhando juntos na ampliação deste relacionamento e, para isso, está sendo negociado um tratado de livre comércio entre o Mercosul e o Canadá que poderá melhorar as boas relações em todos os sentidos.”

Além deste acordo, a Câmara de Comércio Brasil-Canadá está trabalhando no projeto da Revista Brasil Canadá, que tem como finalidade mostrar ao público brasileiro de tomadores de decisões o que o Canadá tem a oferecer. Para James Mohr-Bell, a revista abrangerá um segmento muito grande, mas ainda pouco conhecido pelos investidores brasileiros.

“Além disso, a câmara tem investido muito em divulgação. Em 2003 e 2004, realizamos, no Canadá, um *road show* em seis cidades diferentes, mostrando as oportunidades de negócios que o Brasil oferece. Estive, recentemente, em três cidades do Canadá falando de oportunidades e investimentos e do atual cenário econômico. Estamos expandindo nossa atividade de promoção e eventos, que é muito tradicional e conhecida. Estamos ampliando, também, nossa área de informação e de apoio em serviços comerciais, algo muito importante para o exportador brasileiro. Aliás, não somos apenas uma câmara canadense: somos, até no nome, uma Câmara Brasil-Canadá e temos interesses nos dois países.”

James Mohr-Bell informou, ainda, que, na distribuição de tarefas, cabe à parte brasileira da câmara que dirige ajudar o exportador brasileiro a ir para o Canadá.

“Futuramente, pensamos em organizar missões comerciais ao Canadá que levarão grupos de empresários ou de investidores para participar de feiras e de outros eventos que resultem no maior conhecimento do mercado canadense.”

Ao empresário brasileiro que tem interesse em investir no Canadá, James Mohr-Bell recomenda: “o Canadá é um grande mercado, de quase US\$ 1 trilhão, que importa US\$ 300 bilhões. O que posso dizer ao empresário brasileiro é que conheça o Canadá. Quem procurar visitar o país e participar de feiras, vai se surpreender com a quantidade de tecnologias avançadas, a variedade de produtos e com o tamanho do mercado canadense, que é muito atraente para vários produtos brasileiros.”

Encontro de comércio exterior mobiliza empresas e governo

“Política de Comércio Exterior na Abertura Econômica – A Competitividade como Objetivo Determinante”. Este foi o tema do 25º Encontro Nacional de Comércio Exterior – ENAEX, que aconteceu entre 23 e 25 de novembro de 2005, no Rio de Janeiro.

Realizado anualmente desde 1972, o Enaex é um dos mais importantes eventos do setor e reúne empresários e governo em discussões e debates sobre a realidade e os problemas do comércio exterior. O evento contou com a participação de personalidades expressivas da política, da economia e da iniciativa privada brasileiras.

O Presidente da República, Luiz Inácio Lula da Silva, esteve presente na abertura. Participaram, também, os ministros do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan; das Cidades, Márcio Fortes de Almeida; da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, Roberto Rodrigues; o Secretário do Tesouro Nacional, Joaquim Levy; o Presidente do Banco Central, Henrique Meirelles; o Presidente do BNDES, Guido Mantega; o Presidente do Senado, Renan Calheiros, além de dirigentes da Agência Nacional de Transportes Terrestres e Aquaviários, entre outras autoridades.

Entre os temas discutidos, destacaram-se o êxito presente e as perspectivas para 2006 da política de exportação, as ações externas de apoio às exportações e também a burocracia brasileira como obstáculo à competitividade e ao crescimento auto-sustentável das exportações, à abertu-



Benedicto Fonseca Moreira, presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil.

tura econômica com inserção internacional, à geração de empregos e aos investimentos.

Nesta entrevista, o Presidente da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB, Benedicto Fonseca Moreira, analisa a política de exportação do governo brasileiro.

Quais têm sido os resultados do esforço de exportação realizados no país?

BFM – O Governo tem dado apoio à exportação, embora aquém do que seria necessário. Não obstante, os resultados são positivos, devido a algum esforço interno



Pratini de Moraes, Presidente da Associação Brasileira dos Exportadores de Carne.



Guido Mantega, foi uma das personalidades de destaque do encontro.



Representantes da iniciativa privada e de instituições governamentais lotaram o auditório onde se realizou o 25º ENAEX.

e a uma fase excepcionalmente positiva do mercado internacional ao longo de três anos, sobretudo 2004/2005. A economia mundial ainda mantém forte liquidez e uma demanda muito presente, sobretudo de produtos primários ou *commodities*, o que faz com que os seus preços se mantenham em nível elevado, ajudando a sustentar a exportação, mesmo com câmbio desfavorável. Preços externos ainda compensam a queda do dólar.

Quais são os principais problemas da exportação brasileira?

BFM – Os atuais êxitos do governo, na exportação, não devem e não podem criar uma cortina de fumaça para mascarar os graves problemas no setor. Não se pode esquecer que o Brasil tem *déficit* na conta serviços comerciais e na conta renda, algo em torno de US\$ 25 bilhões nos últimos anos, coberto pelos *superávits* comerciais excelentes e pelo ingresso de recursos ex-

ternos. Raciocinando, porém, a longo prazo e tendo presente que a exportação é a alavanca para o crescimento da economia, não se pode apenas aceitar que o problema de vulnerabilidade externa, que é estrutural e vem desde a Segunda Guerra Mundial, esteja superado porque se obteve bons *superávits* comerciais. O mundo hoje é crescente e pesadamente competitivo, por força de preferências comerciais, fusões de empresas etc. Vivem-se transformações muito rápidas e isto leva a que os países e empresas procurem incorporar tecnologias mais modernas, para ampliar sua capacidade de competição num mundo cada vez mais aberto, com menos barreiras. O Brasil tem que se preparar para este tipo de competição, sobretudo porque optou por uma economia aberta com crescente inserção internacional. O Brasil ainda não é um país estruturalmente competitivo, em termos de colocar os produtos no mercado importador, em vendas DDP.

Quais são as principais barreiras externas às exportações?

BFM – Mencionei várias barreiras no ENAEX. Uma delas é o câmbio, problema que precisa ser resolvido em curto prazo. Durante o ENAEX, foi entregue a representantes do governo e ao Presidente do Senado proposta empresarial de modernização cambial, coordenada pela Fiesp. O problema tributário brasileiro é hoje extremamente grave, sobretudo em função do conflito entre governo federal e



O ENAEX reuniu o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva, o Ministro Luiz Fernando Furlan e o Ministro Marcio Fortes de Almeida (à esquerda).

estados para compensar os créditos de ICMS. O problema tributário está preso à necessidade de uma reforma constitucional profunda, para impedir que o sistema tributário seja apenas uma ferramenta para o governo arrecadar e cobrir gastos excessivos. É preciso adaptar a política tributária às necessidades do desenvolvimento econômico do país.

Há ainda o problema da infra-estrutura. O Brasil é um país continental e precisa maximizar sua estrutura de transportes rodoviário, ferroviário, fluvial e de cabotagem. A qualidade das rodovias brasileiras é péssima, o país tem carência de interligações, o que afeta a produção e a interiorização da economia. Já o sistema ferroviário foi retomado depois da privatização, com destaque para a Companhia Vale do Rio Doce. A navegação fluvial é mínima e a de cabotagem está passando

por dificuldades. O sistema de transportes por caminhões, fundamental na interligação com a América do Sul, tem frota envelhecida, que demanda financiamento e modernização. O sistema portuário, por onde passam 94 % da tonelagem exportada pelo Brasil, está ultrapassado. Carece de investimentos, drenagem etc.

“O governo tem apoiado a exportação, mas este esforço precisa continuar”

BENEDICTO FONSECA MOREIRA

O problema mais grave dos portos reside na forma de gestão estatal e politizada. Trata-se de uma forma ultrapassada e ineficiente. A privatização da gestão portuária é medida que se impõe, para a continuidade do bom desempenho das exportações.

Por que enfatizar hoje o combate à desburocratização?

BFM – Burocracia é custo e fonte de corrupção. Cerceia a iniciativa da sociedade, encarece investimentos; é alimentadora da inflação; minimiza a capacitação competitiva das empresas exportadoras e estimula importação etc. No entanto, é preciso que não se confunda a necessidade legítima de controle que o Estado precisa exercer para disciplinar certas atividades com a burocracia, em si. O papel é inimigo da seriedade do estado e da sua relação com a sociedade. O estado moderno tem meios para exercer controles sem maiores burocracias, usando somente a informatização e aperfeiçoando a gestão. Um bom exemplo é a declaração de Imposto de Renda, que hoje se faz em casa, sem necessidade de complicar.

Canadá Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS		
1	88024090	OUTROS AVIOES/VEICULOS AEREOS, PESO > 15000KG, VAZIOS
2	72071200	OUTROS PRODS. SEMIMANUF. FERRO/ACO, C < 0.25%, SEC. TRANSV. RET
3	17011100	ACUCAR DE CANA, EM BRUTO
4	28182010	ALUMINA CALCINADA
5	74081100	FIOS DE COBRE REFINADO, MAIOR DIMENSAO DA SEC. TRANSV > 6MM
6	26060011	BAUXITA NAO CALCINADA (MINERIO DE ALUMINIO)
7	84392000	MAQUINAS E APARELHOS P/ FABR. DE PAPEL OU CARTAO
8	87033210	AUTOMOVEIS C/ MOTOR DIESEL, 1500 < CM3 <= 2500, ATE 6 PASSAG.
9	09011110	CAFE NAO TORRADO, NAO DESCAFEINADO, EM GRAO
10	02071400	PEDACOS E MIUDEZAS, COMEST. DE GALOS/GALINHAS, CONGELADOS
11	64039900	OUTROS CALCADOS DE COURO NATURAL
12	87032310	AUTOMOVEIS C/ MOTOR EXPLOSAO, 1500 < CM3 <= 3000, ATE 6 PASSAG
13	72023000	FERROSSILICIO-MANGANES
14	72139110	FIO-MAQUINA DE FERRO/ACO, SEC. CIRC. D < 14MM, CARBONO >= 0.6%
15	26011100	MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS
16	69089000	OUTROS LADRILHOS, ETC. DE CERAMICA, VIDRADOS, ESMALTADOS
17	25070010	CAULIM
18	41071120	OUTS. COUROS/PELES, INT. BOVINOS, PENA FL. PREPARS
19	08013200	CASTANHA DE CAJU, FRESCA OU SECA, SEM CASCA
20	85443000	JOGOS DE FIOS P/ VELAS DE IGNICAO E OUTS. FIOS P/ VEICULOS
21	44092000	MADEIRA DE NAO CONIFERAS, PERFILADA
22	72011000	FERRO FUNDIDO BRUTO NAO LIGADO, C/ PESO <= 0.5% DE FOSFORO
23	74031100	CATODOS DE COBRE REFINADO/SEUS ELEMENTOS, EM FORMA BRUTA
24	44182000	PORTAS, RESPECT. CAIXILHOS, ALIZARES E SOLEIRAS, DE MADEIRA
25	87083900	OUTROS FREIOS E SUAS PARTES, P/ TRATORES/ VEIC. AUTOMOVEIS
26	68029390	OUTROS GRANITOS TRABALHADOS DE OUTRO MODO E SUAS OBRAS
27	63052000	SACOS P/ EMBALAGEM, DE ALGODAO
28	18069000	OUTROS CHOCOLATES E PREPARACOES ALIMENTICIAS CONT. CACAU
29	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/ TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS
30	18040000	MANTEIGA, GORDURA E OLEO, DE CACAU
31	72029300	FERRONIOBIO
32	16025000	PREPARACOES ALIMENTICIAS E CONSERVAS, DE BOVINOS
33	24012030	FUMO N/ MANUF. TOTAL/PARC. DESTAL. FLS. SECAS, ETC. VIRGINIA
34	22071000	ALCOOL ETILICO N/ DESNATURADO C/ VOL. TEOR ALCOOLICO >= 80%
35	64039100	OUTROS CALCADOS DE COURO NATURAL, COBRINDO O TORNOZELO
36	85015210	MOTOR ELETR. CORR. ALTERN. TRIF. 750W < P <= 75KW, ROTOR GAIOLA
37	87112020	MOTOCICLETAS C/ MOTOR PISTAO ALTERNAT. 125CM3 < CIL <= 250CM3
38	41071220	OUTS. COUROS/ PELES, INT. BOVINOS, PREPARS. ETC.
39	84314920	PARTES DE OUTS. MAQS. E APARELHOS DE TERRAPLANAGEM, ETC.
40	72139190	OUTS. FIO-MAQUINAS DE FERRO/ACO, N/ LIGADO, SEC. CIRC. D < 14MM
41	71081310	OURO EM BARRAS, FIOS, PERFIS DE SEC. MACICA, BULHAO DOURADO
42	72085100	LAMIN. FERRO/ACO, QUENTE, L >= 60CM, N/ ENROLADO, E > 10MM
43	84099914	VALVULAS DE ADMISSAO OU DE ESCAPE, P/ MOTORES DIESEL/SEMI
44	85030090	PARTES DE OUTROS MOTORES/GERADORES/GRUPOS ELETROG. ETC.
45	44189000	OUTRAS OBRAS DE MARCENARIA OU CARPINTARIA, P/ CONSTRUCOES
46	72104910	LAMIN. FERRO/ACO, L >= 6DM, GALVAN. OUTRO PROC. E < 4.75MM
47	84292090	OUTROS NIVELADORES
48	85015310	MOTOR ELETR. CORR. ALTERN. TRIF. 75KW < POT <= 7500KW
49	42050000	OUTRAS OBRAS DE COURO NATURAL OU RECONSTITUIDO
50	64035900	OUTS. CALCADOS DE COURO NATURAL E SOLA EXTERIOR DE COURO

2005 (Jan/Dez)			2004 (Jan/Dez)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Dez
1.944.010.772	100,00	5.240.762.414	1.199.321.945	100,00	4.634.332.815	62,09
1.753.499.836	90,20	5.036.035.241	984.135.902		4.416.056.491	-
437.084.318	22,48	371.810	-	-	-	-
159.794.735	8,22	410.137.883	129.099.371	10,76	359.143.561	23,78
157.896.494	8,12	756.905.433	97.279.457	8,11	646.986.102	62,31
124.776.988	6,42	538.843.560	77.135.103	6,43	372.409.400	61,76
56.557.809	2,91	18.143.788	14.666.334	1,22	5.952.000	285,63
51.444.367	2,65	2.027.408.000	45.771.257	3,82	2.096.635.000	12,39
38.216.701	1,97	2.530.367	7.945.152	0,66	591.392	381,01
35.702.165	1,84	3.661.959	28.387.106	2,37	2.955.394	25,77
35.365.712	1,82	16.986.660	26.697.919	2,23	20.327.101	32,47
32.238.086	1,66	19.028.604	29.697.794	2,48	19.316.127	8,55
30.726.771	1,58	1.465.779	32.858.012	2,74	1.841.900	-6,49
30.653.128	1,58	3.442.566	31.018.080	2,59	3.384.017	-1,18
26.262.730	1,35	41.626.490	26.904.123	2,24	30.680.390	-2,38
20.859.046	1,07	32.739.848	20.684.549	1,72	52.634.250	0,84
20.518.299	1,06	600.099.000	9.706.012	0,81	321.799.712	111,40
16.511.106	0,85	66.533.847	18.949.157	1,58	80.032.506	-12,87
15.949.103	0,82	177.070.860	9.716.788	0,81	100.124.480	64,14
15.372.342	0,79	956.245	12.199.449	1,02	776.844	26,01
14.949.752	0,77	3.143.448	14.433.355	1,20	3.459.380	3,58
14.349.481	0,74	883.577	12.621.984	1,05	901.760	13,69
13.315.807	0,68	10.720.808	9.561.611	0,80	8.582.954	39,26
12.598.065	0,65	53.868.000	5.407.193	0,45	26.945.000	132,99
12.539.680	0,65	3.013.192	-	-	-	-
12.166.102	0,63	10.119.498	12.204.987	1,02	9.519.317	-0,32
11.024.891	0,57	8.976.588	9.119.087	0,76	8.754.972	20,90
10.881.803	0,56	13.470.187	837.959	0,07	1.134.028	-
10.801.364	0,56	555.825	15.425.061	1,29	692.741	-29,98
10.784.555	0,55	1.473.663	8.037.586	0,67	1.292.632	34,18
10.504.647	0,54	6.755.091	7.641.756	0,64	6.160.019	37,46
10.472.529	0,54	2.604.000	7.714.755	0,64	2.660.000	35,75
9.650.060	0,50	1.205.462	10.505.874	0,88	1.300.731	-8,15
9.604.991	0,49	4.112.067	4.028.628	0,34	2.022.203	138,42
9.095.192	0,47	2.788.440	8.601.496	0,72	2.847.280	5,74
8.459.636	0,44	21.190.767	6.941.216	0,58	21.066.821	21,88
8.318.186	0,43	341.195	9.738.879	0,81	383.672	-14,59
7.822.877	0,40	3.079.362	5.917.259	0,49	2.676.621	32,20
7.721.189	0,40	339.794	2.610.976	0,22	148.057	195,72
7.519.473	0,39	412.116	7.513.068	0,63	400.799	0,09
7.433.185	0,38	3.148.730	5.050.598	0,42	2.635.126	47,17
7.301.393	0,38	18.066.370	14.327.211	1,19	35.376.571	-49,04
7.230.842	0,37	526	-	-	-	-
6.581.984	0,34	14.227.747	-	-	-	-
6.554.743	0,34	199.370	8.146.439	0,68	244.264	-19,54
6.234.645	0,32	1.627.319	2.615.501	0,22	448.241	138,37
6.113.444	0,31	3.938.877	7.208.161	0,60	4.732.683	-15,19
5.898.533	0,30	8.396.573	-	-	-	-
5.886.705	0,30	867.470	4.111.644	0,34	677.693	43,17
5.532.862	0,28	1.032.043	4.845.634	0,40	1.144.409	14,18
5.472.321	0,28	609.442	5.227.929	0,44	505.627	4,67
5.452.408	0,28	185.520	1.691.207	0,14	71.105	222,40

Canadá Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	72249000	PRODUTOS SEMIMANUFATURADOS, DE OUTRAS LIGAS DE ACOS
52	85042300	TRANSFORMADOR DE DIELETRICO LIQUIDO, POT > 10000KVA
53	72162100	PERFIS DE FERRO/ACO, EM L, LAMIN. ETC. A QUENTE, H < 8CM
54	94035000	MOVEIS DE MADEIRA P/ QUARTOS DE DORMIR
55	84553010	CILINDROS DE LAMINADORES, FUNDIDOS, DE ACO/FERRO NODULAR
56	47032900	PASTA QUIM. MADEIRA DE N/ CONIF. A SODA/SULFATO, SEMI/BRANQ
57	44219000	OUTRAS OBRAS DE MADEIRA
58	94036000	OUTROS MOVEIS DE MADEIRA
59	40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS
60	22030000	CERVEJAS DE MALTE
61	83030000	COFRES-FORTES, PORTAS BLINDADAS, ETC. DE METAIS COMUNS
62	44071000	MADEIRA DE CONIFERAS, SERRADA/CORTADA EM FLS. ETC. ESP > 6MM
63	73042910	TUBOS DE ACOS N/ LIG. S/ COST. P/ REVESTIM. DE POCOS, ETC.
64	41071920	OUTS. COUROS/ PELES INT. BOVINOS, PREPARADOS
65	35030019	OUTRAS GELATINAS E SEUS DERIVADOS
66	18050000	CACAU EM PO, SEM ADICAO DE ACUCAR OU OUTROS EDULCORANTES
67	84295199	OUTS. CARREGADORAS/PAS-CARREGADORAS, DE CARREGAM. FRONTAL
68	69109000	PIAS, LAVATORIOS, ETC. P/ SANITAR. DE CERAMICA, EXC. PORCELANA
69	84109000	PARTES DE TURBINAS E RODAS HIDRAULICAS, INCL. REGULADORES
70	84621011	MAQUINAS FERRAM. P/ ESTAMPAR METAIS, C/ COMANDO NUMERICO
71	30049049	OUTS. MEDICAM. C/ COMP DE FUNCAO CARBOXYAMIDA, ETC. EM DOSES
72	94016100	ASSENTOS ESTOFADOS, COM ARMACAO DE MADEIRA
73	39191000	CHAPAS, FLS. ETC. AUTO-ADESIVAS, DE PLASTICOS, ROLOS, L <= 20CM
74	68131090	OUTRAS GUARNICOES NAO MONTADAS, P/ FREIOS, DE AMIANTO, ETC.
75	44183000	PAINEIS DE MADEIRA, PARA SOALHOS
76	96091000	LAPIS
77	72091700	LAMIN. FERRO/ACO, A FRIO, L >= 6DM, EM ROLOS, 0.5MM <= E <= 1MM
78	17049020	BOMBONS, CARAMELOS, CONFEITOS E PASTILHAS, SEM CACAU
79	72091600	LAMIN. FERRO/ACO, A FRIO, L >= 6DM, EM ROLOS, 1MM < E < 3MM
80	63026000	ROUPAS DE TOUCADOR/COZINHA, DE TECIDOS ATOALH. DE ALGODAO
81	41079910	OUTS. COUROS/ PELES, BOVINOS, PREPARADOS
82	72193300	LAMIN. ACOS INOX. A FRIO, L >= 600MM, 1MM < E < 3MM
83	84143011	MOTOCOMPRESSOR HERMETICO, CAPACIDADE < 4700 FRIGORIAS/ HORA
84	94019090	PARTES P/ ASSENTOS, DE OUTRAS MATERIAS
85	88033000	OUTRAS PARTES P/ AVIOES OU HELICOPTEROS
86	26161000	MINERIOS DE PRATA E SEUS CONCENTRADOS
87	36030000	ESTOPINS/RASTILHOS, DE SEGURANCA, CORDEIS DETONANTES, ETC.
88	18031000	PASTA DE CACAU, NAO DESENGORDURADA
89	39081024	POLIAMIDA-6 OU POLIAMIDA-6, 6, SEM CARGA, EM PEDACOS, ETC.
90	84819090	PARTES DE TORNEIRAS, OUTS. DISPOSITIV. P/ CANALIZACOES, ETC.
91	87112010	MOTOCICLETAS C/ MOTOR PISTAO ALTERNAT. 50CM3 < CIL <= 125CM3
92	68022300	GRANITO TALHADO OU SERRADO, DE SUPERFICIE PLANA OU LISA
93	76061190	OUTS. CHAPAS/TIRAS, DE ALUMINIO N/ LIG. E > 0.2MM, QUADR/RETAN
94	90015000	LENTE DE OUTRAS MATERIAS, P/ OCULOS
95	08045020	MANGAS FRESCAS OU SECAS
96	85179010	CIRCUITO IMPRESSO MONTADO P/ TELEFONIA, ETC.
97	72163100	PERFIS DE FERRO/ACO, EM U, LAMIN. ETC. A QUENTE, H >= 8CM
98	44079990	OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/CORTADAS EM FOLHAS, ETC. ESP > 6MM
99	94019010	PARTES P/ ASSENTOS, DE MADEIRA
100	84099114	VALVULAS DE ADMISSAO OU DE ESCAPE, P/ MOTORES DE EXPLOSAO

DEMAIS PRODUTOS

2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Ago
5.320.290	0,27	14.313.666	14.698.023	1,23	36.677.490	-63,80
5.292.161	0,27	1.056.344	3.938.448	0,33	728.358	34,37
5.230.639	0,27	13.606.567	2.527.192	0,21	7.663.028	106,97
4.858.328	0,25	2.979.712	4.197.934	0,35	3.046.581	15,73
4.613.171	0,24	1.629.206	2.948.439	0,25	1.666.926	56,46
4.500.695	0,23	13.042.038	6.944.176	0,58	17.755.166	-35,19
4.499.711	0,23	1.499.013	7.659.479	0,64	3.123.655	-41,25
4.490.667	0,23	2.354.287	1.692.505	0,14	1.029.857	165,33
4.462.214	0,23	1.748.473	4.824.493	0,40	1.961.719	-7,51
4.437.073	0,23	6.062.917	4.633.983	0,39	6.684.175	-4,25
4.315.719	0,22	1.623.100	1.931.778	0,16	957.733	123,41
4.102.675	0,21	4.674.362	4.060.894	0,34	5.117.092	1,03
4.002.473	0,21	4.079.791	2.541.161	0,21	3.900.022	57,51
3.929.297	0,20	359.823	3.888.505	0,32	379.692	1,05
3.852.873	0,20	1.027.000	2.968.028	0,25	888.779	29,81
3.758.901	0,19	1.926.751	4.607.002	0,38	1.874.919	-18,41
3.429.189	0,18	490.108	1.201.934	0,10	191.886	185,31
3.406.283	0,18	2.186.625	1.569.262	0,13	987.093	117,06
3.255.002	0,17	773.590	407.546	0,03	177.982	698,68
3.201.441	0,16	507.671	-	-	-	-
3.144.801	0,16	123.661	1.763.970	0,15	66.745	78,28
3.132.666	0,16	546.777	4.126.659	0,34	704.953	-24,09
3.087.945	0,16	907.949	768.383	0,06	253.786	301,88
2.941.625	0,15	1.204.037	2.533.635	0,21	1.073.395	16,10
2.810.067	0,14	2.467.459	3.344.341	0,28	3.306.508	-15,98
2.760.141	0,14	329.463	2.935.110	0,24	355.622	-5,96
2.746.135	0,14	4.020.160	6.270.303	0,52	9.385.960	-56,20
2.664.024	0,14	2.339.454	2.557.524	0,21	2.071.265	4,16
2.645.370	0,14	3.878.825	6.086.402	0,51	9.130.370	-56,54
2.644.046	0,14	344.324	2.887.421	0,24	388.319	-8,43
2.576.957	0,13	231.423	2.609.287	0,22	249.131	-1,24
2.547.995	0,13	1.477.615	2.459.840	0,21	1.976.836	3,58
2.538.370	0,13	813.591	4.135.124	0,34	1.375.354	-38,61
2.502.402	0,13	147.814	1.531.091	0,13	86.085	63,44
2.386.835	0,12	865	1.994.089	0,17	762	19,70
2.369.640	0,12	716.980	2.849.675	0,24	835.371	-16,85
2.350.318	0,12	75.811	3.038.335	0,25	143.553	-22,64
2.349.619	0,12	1.113.566	-	-	-	-
2.339.373	0,12	1.095.000	970.958	0,08	545.250	140,93
2.320.375	0,12	106.103	1.999.031	0,17	101.915	16,07
2.253.062	0,12	160.431	1.157.080	0,10	69.557	94,72
2.227.028	0,11	2.687.985	7.492.055	0,62	10.332.348	-70,27
2.226.945	0,11	743.988	1.295.793	0,11	569.247	71,86
2.213.605	0,11	29.303	2.329.930	0,19	28.325	-4,99
2.173.218	0,11	3.637.616	2.587.843	0,22	4.626.456	-16,02
2.153.196	0,11	4.670	726.025	0,06	1.083	196,57
2.119.952	0,11	5.262.638	2.255.256	0,19	6.293.461	-6,00
2.054.145	0,11	2.394.746	1.229.704	0,10	2.243.732	67,04
2.032.276	0,10	3.813.107	1.343.367	0,11	2.609.165	51,28
2.025.658	0,10	113.070	814.172	0,07	44.902	148,80
190.510.936	9,80	204.727.173	215.186.043	17,94	218.276.324	-11,47

Canadá Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS		
1	31042090	OUTROS CLORETOS DE POTASSIO
2	27011900	OUTRAS HULHAS, MESMO EM PO, MAS NAO AGLOMERADAS
3	48010010	PAPEL JORNAL, EM ROLOS/FLS. P <= 57G/M2, FIBRA PROC. MEC >= 65%
4	25030010	ENXOFRE A GRANEL, EXC. SUBLIMADO, PRECIPITADO OU COLOIDAL
5	85179010	CIRCUITO IMPRESSO MONTADO P/ TELEFONIA, ETC.
6	30049068	MEDICAMENTO C/ CICLOSPORINA A, FLUSPIRILENO, ETC. EM DOSES
7	27011200	HULHA BETUMINOSA, NAO AGLOMERADA
8	48026191	PAPEL FIBRA MEC > 65%, P <= 57G/M2, EM ROLOS
9	84196000	APARELHOS E DISPOSITIVOS P/ LIQUEFAÇÃO DO AR/OUTS. GASES
10	75040010	POS E ESCAMAS, DE NIQUEL NAO LIGADO
11	40023900	BORRACHA DE ISOBUTENO-ISOPRENO HALOGENADA, EM CHAPAS, ETC
12	30049099	OUTROS MEDICAM. CONT. PRODS. P/ FINS TERAPEUTICOS, ETC. DOSES
13	84771011	MAQS. DE MOLDAR TERMOPL. P/ INJ <= 5KG, HORIZ. CMD. NUM. MONOCOL
14	84798999	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS MECANICOS C/ FUNCAO PROPRIA
15	11071010	MALTE NAO TORRADO, INTEIRO OU PARTIDO
16	84118200	OUTRAS TURBINAS A GAS, DE POTENCIA > 5000KW
17	10083090	ALPISTE, EXCETO PARA SEMEADURA
18	84119100	PARTES DE TURBORREADORES OU DE TURBOPROPULSORES
19	81041100	MAGNESIO EM FORMA BRUTA, CONT. MAGNESIO >= 99.80%
20	84835090	VOLANTES E OUTRAS POLIAS
21	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/ TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS
22	74081100	FIOS DE COBRE REFINADO, MAIOR DIMENSAO DA SEC. TRANSV > 6MM
23	84099190	OUTRAS PARTES PARA MOTORES DE EXPLOSAO
24	07134090	OUTRAS LENTILHAS SECAS, EM GRAOS
25	84807100	MOLDES P/ MOLDAGEM DE BORRACHA/PLASTICO, POR INJECAO, ETC
26	75021090	OUTRAS FORMAS BRUTAS DE NIQUEL, NAO LIGADO
27	89039900	OUTS. BARCOS/EMBARCACOES DE RECREIO/ESPORTE, INCL. CANOAS
28	87083900	OUTROS FREIOS E SUAS PARTES, P/ TRATORES/VEIC. AUTOMOVEIS
29	28444010	MOLIBDENIO 99 ABSORV. EM ALUMINA, P/ OBTENCAO TECNICO 99
30	75021010	CATODOS DE NIQUEL NAO LIGADO, EM FORMA BRUTA
31	48189090	OUTS. ARTIGOS DE PAPEL, P/ USO SANITARIO/DOMESTICO/HOSPIT.
32	84224090	OUTS. MAQUINAS E APARS. P/ EMPACOTAR/EMBALAR MERCADORIAS
33	85179099	OUTRAS PARTES P/ APARELHOS DE TELEFONIA/TELEGRAFIA
34	85299019	OUTRAS PARTES P/ APARELHOS TRANSMISSORES/RECEPTORES
35	72052990	OUTS. POS DE FERRO FUNDIDO BRUTO, "SPIEGEL", FERRO OU ACO
36	30045090	MEDICAMENTO C/ OUTS. VITAMINAS/PROVITAMINAS, ETC. EM DOSES
37	86072100	FREIOS A AR COMPRIM. SUAS PARTES DE VEIC. P/ VIAS FERREAS
38	85364900	OUTROS RELES, 60VOLTS < TENSAO <= 1000VOLTS
39	90142090	OUTS. INSTRUMENTOS E APARS. P/ NAVEGACAO AEREA/ESPACIAL
40	73261900	OUTRAS OBRAS FORJADAS/ESTAMPADAS, DE FERRO OU ACO
41	85299011	GABINETES E BASTIDORES P/ APARELHOS TRANSMISSORES/RECEPT
42	81043000	RESIDUOS DE TORNO, GRANULOS CALIBRADOS E POS DE MAGNESIO
43	89079000	OUTRAS ESTRUTURAS FLUTUANTES
44	85175041	MULTIPLEXADOR POR DIVISAO DE TEMPO, DIGIT. SINCRONOS, ETC.
45	28291100	CLORATOS DE SODIO
46	07131090	OUTRAS ERVILHAS (PISUM SATIVUM), SECAS, EM GRAOS
47	72052100	POS DE LIGAS DE ACO
48	84198999	OUTS. APARELHOS E DISPOSITIV. P/ TRAT. MATER. MODIF. TEMPERAT
49	70191900	OUTRAS MECHAS E FIOS, DE FIBRAS DE VIDRO
50	84314920	PARTES DE OUTS. MAQS. E APARELHOS DE TERRAPLANAGEM, ETC.

2005 (Jan/Dez)			2004 (Jan/Dez)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Dez
1.019.551.174	100,00	4.153.967.510	866.303.743	100,00	5.129.828.726	17,69
859.556.047	84,31	4.117.155.803	666.954.437		5.004.435.323	
272.249.705	26,70	1.423.394.432	245.921.805	28,39	1.741.588.667	10,71
116.622.685	11,44	1.425.504.029	68.693.692	7,93	1.477.296.093	69,77
99.157.439	9,73	196.670.832	81.936.917	9,46	397.541.522	21,02
36.988.423	3,63	612.225.058	61.575.896	7,11	972.257.533	-39,93
19.777.491	1,94	27.321	10.805.919	1,25	21.083	83,02
19.395.453	1,90	6.704	—	—	—	—
19.126.516	1,88	311.990.000	14.623.302	1,69	317.426.000	30,79
14.691.971	1,44	21.876.435	9.888.993	1,14	17.877.752	48,57
14.036.071	1,38	1.341.680	1.498.562	0,17	80.000	836,64
13.565.486	1,33	869.979	2.198.980	0,25	143.175	516,90
11.419.874	1,12	3.887.301	10.208.744	1,18	3.655.095	11,86
10.989.100	1,08	4.851	13.678.523	1,58	18.228	-19,66
9.876.429	0,97	321.845	2.084.589	0,24	134.980	373,78
8.405.244	0,82	225.525	5.627.942	0,65	176.912	49,35
8.353.666	0,82	32.600.495	1.547.773	0,18	5.856.720	439,72
6.268.679	0,61	4.780	439.778	0,05	1.784	—
5.997.079	0,59	21.208.532	7.200.182	0,83	20.916.535	-16,71
5.782.007	0,57	1.428	3.223.746	0,37	599	79,36
5.559.148	0,55	2.290.364	1.396.905	0,16	692.037	297,96
5.506.955	0,54	236.763	4.363.112	0,50	240.970	26,22
5.407.646	0,53	1.331.488	4.089.921	0,47	725.489	32,22
5.211.336	0,51	1.281.752	57.849	0,01	19.787	—
4.915.282	0,48	281.337	7.284.269	0,84	398.583	-32,52
4.351.346	0,43	10.690.404	3.683.550	0,43	8.298.065	18,13
4.222.018	0,41	57.702	2.437.544	0,28	35.824	73,21
4.089.531	0,40	261.000	4.305.389	0,50	319.500	-5,01
4.051.019	0,40	256.572	3.709.619	0,43	255.767	9,20
3.758.798	0,37	1.499.345	1.117.640	0,13	620.955	236,32
3.518.876	0,35	—	3.524.542	0,41	—	-0,16
3.376.964	0,33	196.665	1.421.190	0,16	98.611	137,62
3.245.568	0,32	1.137.324	2.150.754	0,25	851.004	50,90
3.245.058	0,32	98.180	690.412	0,08	48.456	370,02
3.045.333	0,30	25.988	2.218.469	0,26	22.756	37,27
2.619.412	0,26	14.692	1.573.579	0,18	26.782	66,46
2.510.545	0,25	3.657.705	2.043.304	0,24	3.428.306	22,87
2.434.860	0,24	127.265	3.604.135	0,42	184.702	-32,44
2.330.616	0,23	111.405	265.113	0,03	16.651	779,10
2.240.635	0,22	6.587	1.099.161	0,13	4.987	103,85
2.185.208	0,21	288	2.657.896	0,31	403	-17,78
2.154.418	0,21	1.043.832	88.281	0,01	4.599	—
2.078.073	0,20	82.695	4.389.866	0,51	184.434	-52,66
2.019.072	0,20	820.800	—	—	—	—
2.008.804	0,20	56.693	—	—	—	—
1.991.399	0,20	5.929	84.640	0,01	352	—
1.970.773	0,19	4.600.000	789.438	0,09	2.260.000	149,64
1.918.826	0,19	7.283.765	2.197.108	0,25	7.963.561	-12,67
1.855.777	0,18	1.039.028	1.357.831	0,16	986.750	36,67
1.835.610	0,18	30.621	291.360	0,03	4.934	530,01
1.834.946	0,18	217.143	1.783.827	0,21	217.482	2,87
1.832.530	0,18	371.705	1.187.895	0,14	311.825	54,27

Canadá Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	84421000	MAQS. DE COMPOR CARACTERES TIPOGRAF. POR PROC. FOTOGRAFICO
52	85269100	APARELHOS DE RADIONAVEGACAO
53	90214000	APARS. P/ FACILITAR A AUDICAO DE SURDOS, EXC. PARTES/ ACESS.
54	15141100	OLEOS DE NABO SILVESTRE, BX. TEOR, EM BRUTO
55	84112100	TURBOPROPULSORES DE POTENCIA <= 1100KW
56	76169900	OUTRAS OBRAS DE ALUMINIO
57	90318099	OUTS. INSTRUMENTOS, APARELHOS E MAQS. DE MEDIDA/CONTROLE
58	76020000	DESPERDICIOS E RESIDUOS, DE ALUMINIO
59	85319000	PARTES DE APARELHOS ELETR. DE SINALIZ. ACUSTICA/VISUAL
60	82071900	OUTS. FERRAMENTAS DE PERFUR. ETC. DE MET. COMUNS. INCL. PARTE
61	85175099	OUTS. APARS. P/ TELECOM. CORRENTE PORTADORA/TELECOM. DIGITAL
62	28182090	OUTROS OXIDOS DE ALUMINIO
63	84718019	OUTRAS UNIDADES DE CONTROLE, ADAPTACAO, CONVERSAO DE SINA
64	85438999	OUTS. MAQUINAS E APARELHOS ELETRICOS COM FUNCAO PROPRIA
65	39202019	OUTRAS CHAPAS, ETC. POLIM. PROPILENO, BIAX. ORIENT. S/ SUPORTE
66	84399100	PARTES DE MAQS. E APARS. P/ FABR. PASTA DE MATER. CELULOSICA
67	28263000	HEXAFLUORALUMINATO DE SODIO (CRIOLITA SINTETICA)
68	90269090	PARTES E ACESS. P/ OUTS. INSTRUM. E APARS. DE MEDIDA/CONTROL
69	37023200	FILMES C/ EMULS. HALOG. PRATA, SENSIB. N/ IMPR. L <= 105MM, ROLOS
70	30049029	OUTS. MEDICAM. C/ AC. MONOCARBOXIL. ACICL. N/ SAT. ETC. EM DOSES
71	47020000	PASTA QUIMICA DE MADEIRA, PARA DISSOLUCAO
72	40025900	BORRACHA DE ACRILONITRILA-BUTADIENO EM CHAPAS, FLS. ETC.
73	84772010	EXTRUSORAS P/ MATERIAIS TERMOPLASTICOS, DIAM. ROSCA <= 300MM
74	90308390	OUTS. INSTRUM. E APARS. P/ MEDIDA/CONTROLE ELETR. C/ DISPOSIT
75	39019090	OUTROS POLIMEROS DE ETILENO, EM FORMAS PRIMARIAS
76	40023100	BORRACHA DE ISOBUTENO-ISOPRENO (BUTILA), EM CHAPAS, ETC.
77	84779000	PARTES DE MAQS. E APARS. P/ TRAB. BORRACHA/PLAST. FABR. PRODS
78	84834090	ENGRENAGENS E RODAS DE FRICCAO, EIXOS DE ESFERAS/ROLETES
79	85173061	ROTEADORES DIGITAIS "CROSSCONNECT", GRANULARID >= 2MBITS/ S
80	29053100	ETILENOGLICOL (ETANODIOL)
81	90189099	OUTROS INSTRUMENTOS E APARELHOS P/ MEDICINA, CIRURGIA, ETC
82	28444020	COBALTO 60
83	85173062	ROTEADORES DIGITAIS, VEL. INTERFACE SERIAL > 4MBITS/S, ETC.
84	39094019	OUTS. RESINAS FENOLICAS, LIPOSSOLUVEIS, PURAS/ MODIFICADAS
85	39139090	OUTS. POLIMEROS NATURAIS, INCL. MODIF. EM FORMAS PRIMARIAS
86	28170010	OXIDO DE ZINCO (BRANCO DE ZINCO)
87	84112200	TURBOPROPULSORES DE POTENCIA > 1100KW
88	85175022	EQUIPAM. TERMINAL/REPETIDOR, EM FIBRA OPTICA, V > 2.5GBITS/S
89	59113200	TECIDO E FELTRO, UTIL. EM MAQS. P/ FABR. DE PAPEL, P >= 650G/M2
90	76071190	OUTS. FOLHAS/ TIRAS, DE ALUMINIO S/ SUPORTE, LAMIN. E <= 0.2MM
91	39199000	OUTS. CHAPAS, FOLHAS, TIRAS, ETC. AUTO-ADESIVAS, DE PLASTICOS
92	48010090	OUTROS PAPEIS JORNAIS, EM ROLOS OU EM FOLHAS
93	87082999	OUTRAS PARTES E ACESS. DE CARROCARIAS P/ VEIC. AUTOMOVEIS
94	85393100	LAMPADAS/ TUBOS DESCARGA, FLUORESCENTE, DE CATODO QUENTE
95	68052000	ABRASIVOS NAT/ARTIF. EM PO/GRAO, APLIC. EM PAPEL/CARTAO
96	40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS
97	30049069	OUTS. MEDICAM. C/ COMP. HETEROCICL. HETEROAT. NITROG. EM DOSES
98	85252021	APARS. TRANSM/RECEP DE TELEFONIA CELULAR, P/ ESTACAO BASE
99	84435100	MAQUINAS DE IMPRESSAO DE JATO DE TINTA
100	85252022	TERMINAIS PORTATEIS DE TELEFONIA CELULAR
		DEMAIS PRODUTOS

2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Ago
1.814.419	0,18	13.312	642.891	0,07	5.680	182,23
1.796.825	0,18	5.159	2.300.333	0,27	6.584	-21,89
1.761.030	0,17	540	1.957.648	0,23	591	-10,04
1.749.699	0,17	2.968.159	711.324	0,08	1.029.176	145,98
1.650.436	0,16	560	1.573.583	0,18	590	4,88
1.649.646	0,16	54.567	1.273.771	0,15	82.758	29,51
1.614.992	0,16	10.708	—	—	—	—
1.582.117	0,16	1.091.981	80.760	0,01	62.509	—
1.577.079	0,15	53.412	1.575.497	0,18	42.494	0,10
1.539.030	0,15	173.537	1.454.310	0,17	73.673	5,83
1.525.228	0,15	5.018	6.997.956	0,81	75.150	-78,20
1.509.159	0,15	1.586.483	1.365.037	0,16	1.616.000	10,56
1.501.586	0,15	2.941	333.007	0,04	956	350,92
1.496.199	0,15	33.922	1.274.998	0,15	13.639	17,35
1.481.709	0,15	567.359	1.086.034	0,13	422.344	36,43
1.449.897	0,14	21.129	786.097	0,09	13.985	84,44
1.400.092	0,14	6.487.161	573.422	0,07	3.771.591	144,16
1.390.848	0,14	12.846	1.806.523	0,21	18.142	-23,01
1.385.054	0,14	40.863	1.185.097	0,14	37.748	16,87
1.383.258	0,14	7.272	832.619	0,10	6.622	66,13
1.382.116	0,14	2.076.299	1.825.611	0,21	2.551.681	-24,29
1.374.615	0,13	792.962	1.669.445	0,19	1.253.099	-17,66
1.373.549	0,13	15.533	—	—	—	—
1.366.194	0,13	2.062	1.167.615	0,13	2.074	17,01
1.336.792	0,13	840.240	3.056.422	0,35	3.352.562	-56,26
1.317.396	0,13	487.825	1.969.725	0,23	825.068	-33,12
1.305.264	0,13	9.653	1.188.713	0,14	7.900	9,80
1.303.452	0,13	11.598	478.943	0,06	7.856	172,15
1.289.752	0,13	3.755	757.049	0,09	1.727	70,37
1.278.030	0,13	1.492.594	—	—	—	—
1.276.757	0,13	63.178	729.584	0,08	37.761	75,00
1.264.986	0,12	30	2.890.536	0,33	91	-56,24
1.262.528	0,12	4.185	431	—	4	—
1.235.367	0,12	565.818	625.977	0,07	303.867	97,35
1.215.860	0,12	569.483	1.080.368	0,12	562.250	12,54
1.205.316	0,12	1.069.149	561.118	0,06	556.114	114,81
1.185.607	0,12	1.276	898.436	0,10	1.197	31,96
1.184.314	0,12	802	26.306	—	14	—
1.139.039	0,11	16.793	586.395	0,07	6.993	94,24
1.138.540	0,11	279.322	835.935	0,10	233.940	36,20
1.135.041	0,11	1.112.057	833.060	0,10	1.259.161	36,25
1.132.915	0,11	1.979.733	707.092	0,08	1.364.049	60,22
1.125.286	0,11	301.884	1.708.178	0,20	576.946	-34,12
1.087.057	0,11	588.921	546.170	0,06	306.958	99,03
1.081.158	0,11	184.324	2.049.938	0,24	338.568	-47,26
1.075.915	0,11	241.763	1.249.148	0,14	360.336	-13,87
1.072.897	0,11	6.685	1.347.062	0,16	12.460	-20,35
1.069.625	0,10	3.569	3.069.142	0,35	11.890	-65,15
1.032.147	0,10	18.872	222.000	0,03	4.187	364,93
1.020.529	0,10	2.245	43.189	—	88	—
159.995.127	15,69	36.811.707	199.349.306	23,01	125.393.403	-19,74

Energia

Há alguns pontos semelhantes nas políticas do Canadá e do Brasil para energia. Especialistas garantem que os dois países estão buscando maior eficiência e procuram usar combustíveis alternativos ao petróleo, como o álcool, em seu setor de transportes. Segundo José Roberto Moreira, Presidente do Centro Nacional de Referência de Biomassa, ligado à Universidade de São Paulo, o Brasil domina a tecnologia de produção de álcool combustível a partir da cana-de-açúcar e conta hoje com o processo mais competitivo do mercado em

termos de custos. Por seu turno, o Canadá é bastante desenvolvido na produção de etanol a partir de materiais como celulose e resíduos de lavoura e também é especialista em produzir energia elétrica a partir do gás metano gerado pelo lixo de aterros sanitários.

Níquel no Pará

A Falconbridge Brasil descobriu dois novos depósitos de níquel no sul do Estado do Pará. Desde 2004, a empresa vem realizando perfurações na Serra de Tapa, município de Xinguara, a dez quilômetros de Carajás, considerada a principal jazida de minério de

ferro brasileira. A Falconbridge Brasil é uma subsidiária de uma empresa canadense que pesquisa jazidas de cobre, níquel, zinco e alumínio. Na América Latina, ela trabalha também no Chile e na República Dominicana.

Estudantes

A população do Canadá tem um índice de alfabetização de 99%. As crianças são obrigadas a frequentar a escola até a idade de 15 ou 16 anos, dependendo da província. Os diplomas canadenses são reconhecidos mundialmente e, como a educação no país é bastante subsidiada pelo governo, as taxas escolares são consideradas das mais baixas entre os países de língua inglesa. Por isto, tem crescido o número de estudantes brasileiros no Canadá.

Cooperação

O Brasil e o Canadá assinaram um Programa de Cooperação entre o Centro Técnico Audiovisual da Secretaria do Audiovisual do Ministério da Cultura – CTA/Av/SAV e o National Film Board – NFB, Ofício Nacional do Filme do Canadá, órgão responsável pela política audiovisual canadense.

O evento foi realizado em na sede do Ministério da Cultura, em Brasília, e contou com a presença do Ministro da Cultura, Gilberto Gil; do Presidente do NFB, Jacques Bensimon; do Embaixador do Canadá, Guillermo Rishchynski; e do Secretário do Audiovisual, Orlando Senna.

O acordo prevê a disponibilização e o intercâmbio de obras audiovisuais entre Brasil e Canadá, além de formação de pessoal nas novas mídias digitais, realização de produções e atividades que envolvam ações conjuntas de ambos os países no setor.

O NFB possui um acervo com mais de nove mil obras audiovisuais, incluindo documentários, ficções e animações, que a Secretaria do Audiovisual pretende disponibilizar para a rede de TVs públicas brasileiras, assim como facilitar o envio de obras audiovisuais brasileiras para distribuição no Canadá.

Artes Cênicas

Será realizado entre 14 e 18 de novembro de 2006, em Quebec, no Canadá, o 12º Comércio Internacional de Artes Cênicas, que promove o intercâmbio entre artistas de dança, música, teatro e arte multidisciplinar e propicia oportunidades de negócios e contatos.

Na 12ª edição do evento, o interesse maior está na dança. As conferências e oficinas serão dedicadas a criação, residência, redes, circulação de espetáculos, reciprocidade e cooperação nesta área. São esperados mil artistas, agentes, apresentadores e produtores vindos de 60 países. O encontro será dividido em duas partes: fórum e plataforma. O fórum acontece nos dias 14 e 15 e possibilita o encontro de profissionais em debates de problemas e propostas para a



AGÊNCIA BRASILEIRA DE IMPRENSA

A Revista dos Seminários Bilaterais de Comércio Exterior e Investimento, organizados pela FCCE, é distribuída entre as mais destacadas personalidades, do Brasil e do exterior, que atuam no comércio internacional.

Anunciar aqui é fazer chegar o seu produto a quem realmente interessa, a quem decide.

Procure-nos.

Tel.: 55 21 2221 9638

eduardo.teixeira@abrapress.com.br

difusão das artes cênicas em escala mundial. A plataforma, entre os dias 16 e 18, oferece, durante o dia inteiro, encontros entre artistas, agentes, programadores, produtores e observadores. Serão 150 estandes na sala de exposição.

Os interessados em participar podem se inscrever pelo formulário disponível no site www.cinars.org. Outras informações pelo e-mail arts@cinars.org.

Arbitragem

O Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá – CCBC apoiou a realização do III Seminário Internacional sobre Arbitragem, que aconteceu em Buenos Aires, na Argentina, nos dias 30 e 31 de março de 2006.

O III Seminário teve como objetivo oferecer um panorama atualizado da arbitragem na Espanha e na América Latina. Participaram do evento especialistas na matéria, que compartilharam experiências e informações sobre as últimas novidades da arbitragem nacional e internacional.

Maiores informações pelo e-mail centroarbitragem@ccbc.org.br

Animação

O Brasil é um importante exportador de mão-de-obra para o cinema de animação. Quase todos os grandes estúdios de Hollywood, entre eles o Disney, têm profissionais brasileiros em suas equipes. O mais conhecido é Carlos Saldanha, que fez co-direção de dois

EM BREVE



Manuais de Procedimentos e Informações
Brasil-Portugal, Brasil-Marrocos, Brasil-Bélgica/Luxemburgo, Brasil-Suíça,
Brasil-Argentina, Brasil-Venezuela, Brasil-México, Brasil-Chile, Brasil-Holanda,
Brasil-Itália, Brasil-Polónia e Brasil-Canadá.



longas metragens campeões de bilheteria: “A era do gelo” e “Robôs”. Por isto, o Festival de Animação de Ottawa, no Canadá, que acontece em setembro de 2006, vai contar com um painel com trabalhos realizados no Brasil.

Os softwares de animação digital desenvolvidos no Canadá são uma referência



mundial e foram utilizados, entre outros, no filme “Shrek”. “Nós usamos o software de animação Maya, fabricado pela canadense Alias Wavefront, considerado o mais completo do mercado. A empresa oferece um suporte técnico muito bom e nos ajuda a desenvolver ferramentas específicas para as nossas necessidades,” afirma Carlos Saldanha.

Estratégia

O governo do Canadá considera o Brasil um dos principais mercados

emergentes, com uma importância estratégica para os exportadores canadenses. Segundo Aída Viveiros, Diretora de Comércio Internacional e Desenvolvimento da Canadian Manufacturers & Exporters, é muito importante que o governo e várias associações empresariais canadenses tenham escolhido o Brasil como alvo. Segundo ela, “isto mostra que é preciso melhorar o comércio bilateral, que ainda é modesto. Um segundo passo será escolher os setores estratégicos. Entre eles, destacam-se o setor automotivo, no qual o Brasil se apresenta estruturado e oferecendo produtos de qualidade, além da área farmacêutica e do setor de mineração.”



FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION
FÉDÉRATION DES CHAMBRES DE COMMERCE EXTÉRIEUR
FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO EXTERIOR

Conselho Superior

Membros Vitalícios

Antônio Delfim Netto

Benedicto Fonseca Moreira

Bernardo Cabral

Ernane Galvêas (*Presidente*)

Giulite Coutinho

Gustavo Affonso Capanema

José Carlos Fragoso Pires

Laerte Setúbal Filho

Milton Cabral

Nilo Neme (*Vice-Presidente*)

Paulo D'Arrigo Vellinho

Paulo Pires do Rio

Paulo Tarso Flecha de Lima

Philippe Tasso de Saxe-Coburgo e Bragança

Theóphilo de Azeredo Santos

CEDAE: ATENDENDO COM PRECISÃO E MODERNIDADE À POPULAÇÃO DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO



Centro de Controle Operacional - Qualidade da água atualizada a cada 2 minutos. É a CEDAE de olho em sua saúde.



Leitura informatizada de hidrômetros com emissão simultânea de conta. Tecnologia de ponta para atender bem.



Estação de Tratamento de Água do Guandu - 43 mil litros/seg, abastecendo há 51 anos a região metropolitana do Rio de Janeiro



Fale com a gente. Conheça a nova CEDAE e sua loja virtual.

Respeite a vida. Cuide do meio ambiente.



www.cedae.rj.gov.br
0800 2821 195





ELEVAR A COMPETITIVIDADE
DOS PRODUTOS BRASILEIROS NO EXTERIOR.
ESSE É O TRABALHO DO **BNDES-exim**.

Com o apoio do **BNDES-exim**, os exportadores brasileiros estão ganhando o mundo. O **BNDES-exim** é o mais importante instrumento de financiamento às exportações do país, tendo financiado nos últimos 5 anos mais de US\$ 20 bilhões. Ao financiar empresas nacionais de todos os tamanhos, o **BNDES-exim** tem contribuído para aumentar a competitividade dos nossos produtos no exterior. **BNDES-exim**. Há 15 anos o grande parceiro dos exportadores brasileiros.



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



www.bndes.gov.br

