



FCCE

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION



Seminário Bilateral de
Comércio Exterior e Investimentos

BRASIL  **CHILE**

03 de outubro de 2005

UM HOMEM À FRENTE DO SEU TEMPO.
OU VOCÊ ACHA QUE ALGUÉM FALAVA
EM MERCOSUL E GLOBALIZAÇÃO NO SÉCULO XIX?



Barão de Mauá

Irineu Evangelista de Sousa foi mais conhecido como Barão de Mauá e como o grande pioneiro da indústria brasileira. Apesar de viver entre senhores e escravos, suas idéias tinham tudo a ver com globalização, tecnologia de ponta e outros conceitos de hoje. Inaugurou a primeira estrada de ferro do Brasil e levou seus empreendimentos ao Uruguai e à Argentina.

Inspirada em visionários como o Barão de Mauá, a Petrobras busca, a cada dia, novas descobertas e possibilidades de atuação. O que a Petrobras não descobre, ela cria. É a empresa brasileira com o maior número de patentes registradas no País e nos Estados Unidos. Antecipar o futuro é um desafio que a gente não cansa de superar.

PETROBRAS, VISIONÁRIA COMO O BARÃO DE MAUÁ.



BR PETROBRAS

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

Ministério de
Minas e Energia





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 Federación de las Cámaras de Comercio Exterior

La FCCE es la más antigua Asociación de Clase dedicada exclusivamente a las actividades de Comercio Exterior.

Fundada en el año 1950, por el empresario João Daudt de Oliveira (se debe a él la fundación de la Confederación Nacional de Comercio – CNC, 5 años antes), la FCCE opera, ininterrumpidamente, desde hace más de 50 años, incentivando y apoyando el trabajo de las Cámaras Bilaterales de Comercio, Consulados Extranjeros, Consejos Empresariales y Comisiones Mixtas a nivel federal.

La FCCE, por fuerza de su Estatuto, tiene ámbito nacional y posee Vicepresidentes Regionales en diversos Estados de la Federación, operando también en el plano internacional, a través de “Convenios de Cooperación” firmados con diversos organismos de la más alta credibilidad y tradición, a ejemplo de la International Chamber of Commerce (Cámara de Comercio Internacional – CCI), fundada en 1919, con sede en París, y que posee más de 80 Comités Nacionales, en los 5 continentes, además de operar la más importante “Corte Internacional de Arbitraje” del mundo, fundada en el año 1923.

La FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO EXTERIOR tiene su sede en la Avenida General Justo nº 307, Río de Janeiro, (Edificio de la Confederación Nacional de Comercio - CNC) y mantiene con esta entidad, hace casi dos décadas, “Convenio de Respaldo Administrativo y Protocolo de Cooperación Mutua”.

En un pasado reciente, la FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS DE COMERCIO EXTERIOR – FCCE firmó Convenio con el CONSEJO DE CÁMARAS DE COMERCIO DE LAS AMÉRICAS, organismo que representa a las Cámaras Bilaterales de Comercio de los siguientes países: ARGENTINA, BOLIVIA, CANADÁ, CHILE, CUBA, ECUADOR, MÉXICO, PARAGUAY, SURINAME, URUGUAY, TRINIDAD Y TOBAGO y VENEZUELA.

Además de varias decenas de Cámaras Bilaterales de Comercio afiliadas a la FCCE en todo Brasil, forman parte de la Directoria actual, los Presidentes de las Cámaras de Comercio: Brasil-Grecia, Brasil-Paraguay, Brasil-Rusia, Brasil-Eslovaquia, Brasil-República Checa, Brasil-México, Brasil-Belarus, Brasil-Portugal, Brasil-Líbano, Brasil-India, Brasil-China, Brasil-Tailandia, Brasil-Italia y Brasil-Indonesia, además del Presidente del Comité Brasileño de la Cámara de Comercio Internacional, el Presidente de la Asociación Brasileña de las Empresas Comerciales Exportadoras – ABECE, el Presidente de la Asociación Brasileña de la Industria Ferroviaria – ABIFER, el Presidente de la Asociación Brasileña de los Terminales de Contenedores, el Presidente del Sindicato de las Industrias Mecánicas y Material Eléctrico, entre otros. Súmese aun, la presencia de diversos Cónsules y diplomáticos extranjeros, entre los cuales, el Cónsul General de la República de Gabón, el Cónsul de Sri Lanka (antiguo “Ceilán”), y el Ministro Consejero Comercial de la Embajada de Portugal.

La Directoria

FCCE

DIRECTORIA PARA EL TRIENIO 2003/2006

Presidente

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

1º Vicepresidente

PAULO FERNANDO MARCONDES FERRAZ

Vicepresidentes

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

Directores

Diana Vianna de Souza

Alberto Vieira Ribeiro

Alexander Zhebit

Alexandre Adriani Cardoso

André Baudru

Antonio Augusto de Oliveira Helayel

Arlindo Catoia Varela

Augusto Tasso Fragoso 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

Marcio Eduardo Sette Fortes de Almeida

Mariano Marcondes Ferraz

Oswaldo Trigueiros Junior

Raffaele Di Luca

Ricardo Stern

Roberto A. Nóbrega

Ronaldo Augusto da Matta

Sergio Salomão

Stefan Janczukowicz

Consejo Fiscal (Titulares)

Delio Urpia de Seixas

Elysio de Oliveira Belchior

Walter Xavier Sarmiento

Comércio Brasil-Chile fortalece o Mercosul

O Chile é importante! O atual governo brasileiro, desde cedo, não economizou esforços no sentido de estreitar relações com aquele país. A visita de Luiz Inácio Lula da Silva, ainda como presidente eleito, teve por objetivo ampliar os laços econômicos e políticos com Chile. Serviu, sobretudo, para discutir o fortalecimento do comércio bilateral e a maior integração do Chile ao Mercosul. Aquela iniciativa deslançou uma série de visitas mútuas de representantes dos dois países, o que propiciou a assinatura de acordos de cooperação bilateral em setores diversos, incluindo a promoção do comércio, dos investimentos e dos direitos humanos. A cooperação em biotecnologia e agricultura familiar foi, igualmente, objeto de acordo, desta vez envolvendo a EMBRAPA e o Instituto de Investigações Agropecuárias do Chile. A aproximação baseada no fortalecimento de afinidades criou condições para potencializar e tornar ainda mais competitivos setores variados da economia daqueles dois países.

As perspectivas para as relações comerciais entre Brasil, Chile e Mercosul nunca foram tão favoráveis. O Acordo de Complementação Econômica 35 – ACE 35, deverá permitir, a partir de janeiro de 2006, que cerca de 98% do comércio Chile-Mercosul tenha tarifas zero. Em outras palavras, dos cerca de 6.500 bens comercializados, apenas 200 sofrerão taxaço, significando a efetivação de uma zona de livre comércio. O Chile, por seu turno, aguarda decisão do governo brasileiro que permita reduzir cotas impostas a produtos chilenos, o que implicará na redução do atual déficit carregado pelo Chile.

Os investimentos bilaterais, por sua vez, devem ser incrementados. O Chile, atualmente, tem cerca de US\$ 4 bilhões investidos no Brasil e aproximadamente US\$ 17 bilhões investidos no Mercosul, e não esgotou seu potencial. Há um desequilíbrio nítido quando é sabido que os investimentos totais do Mercosul no Chile atingem apenas US\$ 1 bilhão. Em ambos os sentidos há espaço para crescer, dinamizar as economias, gerar empregos e reduzir desigualdades. Os investimentos encontram na vigência das instituições democráticas o fator garantidor da estabilidade econômica. O Protocolo de Ushuaia, como instrumento de defesa da democracia, assinado pelos países do Mercosul e pelo Chile, acena com a estabilidade desejada.

Nesse contexto de aproximação, no qual se aprofunda o entendimento político e ocorre o incremento da corrente de comércio, a FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR – FCCE realizou, em 03 de outubro de 2005, o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile, objeto dessa edição. Nela, o leitor poderá conferir os esforços de ambos os países no sentido de ampliar investimentos e de liberalizar o comércio bilateral. Chamamos atenção para o fato de que o Chile não é um limitado mercado de 15 milhões de chilenos, mas um significativo mercado de 1,3 bilhão de consumidores, considerando os 3 países do NAFTA e os 25 países da União Européia com os quais o Chile mantém acordos de livre comércio. Além disso, se por um lado, investidores e exportadores brasileiros devem estar atentos às oportunidades que emergem das amplas relações do Chile com os países da ASEAN, na bacia do Pacífico, por outro, investidores e exportadores chilenos devem considerar o acesso direto do Brasil a países africanos e a países árabes. As oportunidades são muitas.

Boa leitura.

O EDITOR

A P O I O

Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



Associação de
Comércio Exterior
do Brasil - AEB
Brazilian Foreign Trade Association

Expediente

Produção

Agência Brasileira de Imprensa
Diretores: Eduardo Teixeira e
Maurice Stéphane Habib
Tel.: 55 21 2131 0950
e-mail: eduardo.teixeira@abrapress.com.br

Editor

O coordenador da FCCE

Textos e Reportagens

Elias Fajardo
José Antonio Nonato
Celeste Cintra

Projeto Gráfico, Editoração e Arte

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

Revisão

Rozane de Souza

Fotografia

Christina Bocayuva

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

6 ENTREVISTA

“Diferenças nas nossas economias não prejudicam comércio bilateral”



“Troca de experiência entre Brasil e Chile pode ser enriquecedora”

17 ABERTURA

Em busca de novos caminhos nas relações bilaterais

20 PAINEL I

Um parceiro atraente, sem barreiras e com poucos tributos



24 PAINEL II

Chile busca economia de escala e Brasil quer a credibilidade chilena

32 PAINEL III

Sucesso no transporte marítimo e oportunidades para o turismo

38 ENCERRAMENTO

“Brasil e Chile são dois verdadeiros *hermanos*”

39 EM PAUTA

FCCE recebe moção de aplauso e acolhe ilustres visitantes



42 CULTURA

Gabriela Mistral: uma vida dedicada à literatura, à educação e à diplomacia

44 GOVERNO

BNDES: 15 anos apoiando as atividades exportadoras

47 MERCADO

Brasil entra com a tecnologia; Chile dá acesso aos mercados



50 PARCERIA

“Comércio continua crescendo nas duas direções”

52 TURISMO

Ilha de Páscoa: um paraíso perdido no Pacífico



54 EMPRESA

Uma amizade sólida e sem ameaças

56 INVESTIMENTO

ProChile é uma rede de apoio para as parcerias comerciais

57 ENERGIA

A presença da Neoenergia no novo modelo do setor elétrico



60 APOIO

Exportações via Banco do Brasil

71 CURTAS

“Diferenças nas nossas economias não prejudicam comércio bilateral”

O Embaixador chileno, Demetrio Infante Figueroa, aponta perspectivas promissoras nas relações entre Chile e Brasil

Recém-chegado do Japão, onde além de ocupar a Embaixada do Chile recebeu o título de Doutor *Honoris Causa* na Universidade de Soka, o Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário do Chile no Brasil, Demetrio Infante Figueroa, começa com entusiasmo o seu trabalho, acreditando em relações cada vez mais intensas e produtivas entre os dois países. Advogado formado pela Universidade Católica de Valparaíso, no Chile, Mestre em Ciências Políticas pela Universidade de Detroit, nos Estados Unidos, tendo cursado a Academia Nacional de Estudos Políti-

cos e Estratégicos de Santiago, o diplomata começou sua vida pública como Senador. Depois de ocupar cargos no Peru, nos Estados Unidos, na África do Sul e até na ONU, foi Embaixador na Nova Zelândia, nas Ilhas Fiji, em Tonga, em Samoa Ocidental e no Japão. Agora, está no Brasil. Figueroa é membro da Comissão Ásia-Pacífico, e ministra aulas de Ciências Políticas e de Política Internacional em várias faculdades de Direito. Nesta entrevista, abordou, entre outros temas, o papel do Estado e do setor privado no incremento do comércio bilateral.

Como o senhor analisa o momento atual do comércio Brasil e Chile?

DIF – Na minha opinião, o comércio se desenvolve de forma absolutamente normal e se forem analisados os fluxos de envios pode-se deduzir que tem ocorrido um incremento importante nos últimos tempos. As perspectivas no futuro são que o comércio continue crescendo e existe vontade por parte dos dois governos de solucionar qualquer situação que possa produzir dificuldades nesse sentido.

O Chile é um país com uma boa situação econômica há muitos anos, e o Brasil algumas vezes tem atravessado crises. Essa diferença pesa no intercâmbio entre os dois países?

“O Chile pode oferecer produtos tecnológicos a preços vantajosos”

DIF – Eu não diria que a situação geral do Chile é melhor do que a do Brasil. São duas realidades distintas. O que posso dizer é que a forma como se têm desenvolvido ambas as economias não tem produzido dificuldades sérias no intercâmbio. O que sucede é que o Chile tem uma política comercial mais aberta do que a do Brasil, pois diminuiu de forma unilateral suas taxas de importação a um nível de 6%, percentual que tem influência na estatística de forma considerável se olhamos os

acordos de livre comércio já subscritos com o Canadá, os Estados Unidos, o México, a União Européia, Singapura, a Nova Zelândia, a Coreia do Sul, além de uma quantidade importante de países latino-americanos. Nós, chilenos, estamos convencidos que essa política tem dado bons resultados. As cifras, além do mais, assim o demonstram.

O senhor está chegando agora ao Brasil. Quais as suas expectativas quanto ao nosso país e em relação a um maior intercâmbio comercial Brasil-Chile?

DIF – A meu juízo, as expectativas são ótimas. Há uma relação muito fluída tanto



no campo político quanto no econômico e comercial, e existe a decisão dos setores privados dos dois países de explorar novas áreas de intercâmbio. Eu estou certo de que o comércio seguirá incrementado. As decisões que foram adotadas na Comunidade Sul-Americana de Nações ajudarão de forma concreta. Se melhorarmos a conectividade, se dermos mais facilidades ao trânsito de pessoas e se buscarmos meios para liberar ainda mais o comércio bilateral, indubitavelmente os envios em ambas as direções crescerão.

“Para ajudar os que desejam ser parceiros, podemos informar e fazer contato”

Tradicionalmente o Brasil importa menos do Chile do que exporta. O que o senhor acha que poderia ajudar para um maior equilíbrio entre exportações e importações Brasil-Chile?

DIF – A resolução de tentar aumentar as exportações chilenas para o Brasil é uma matéria que basicamente compete ao setor privado chileno. São os produtores e exportadores que devem escolher os mercados para onde desejam enviar seus produtos e são eles que devem tratar de fazer com que sejam aceitos de acordo com as margens de utilidade que se apresentem. Nós, como representantes da embaixada, lhes proporcionamos toda a informação requerida; damos-lhes assistência em seus contatos com as autoridades brasileiras e com os produtores desse país, ajudamos na solução das dificuldades que possam ser produzidas e servimos de ponte com os diversos setores da sociedade brasileira. Penso que a organização de seminários e encontros entre setores privados de ambos os países é um aspecto que devemos explorar mais. Me esforçarei nesse sentido.

Nossas importações em volume ainda são de produtos tradicionais, como cobre, vinho e salmão. O que

o Chile acha que poderia oferecer ao Brasil de atrativo para incrementar as nossas importações?

DIF – Efetivamente, o maior fluxo das exportações do Chile ao Brasil vem de produtos tradicionais. Tenho a impressão de que os empresários brasileiros ainda não se deram conta da possibilidade de trazer produtos elaborados do Chile. Ali existe uma tecnologia e uma qualidade de primeira classe. Estou certo que podemos oferecer uma grande variedade deles, a melhores preços e, pelo menos, no mesmo nível de qualidade.

O que o Chile busca de diferente no comércio e na indústria do Brasil para importar? Tradicionalmente que produtos o Chile compra mais do Brasil?

DIF – Em geral, pelo grau de abertura da economia chilena, os empresários se abatem naqueles mercados que lhes asseguram as melhores condições de preço, qualidade, serviço e tecnologia. No caso do Brasil influem também a proximidade geográfica e os conhecimentos adquiridos através da história da relação comercial. As importações chilenas do Brasil são muito diversificadas e se concentram, principalmente, em produtos industriais. Os principais produtos comprados do Brasil são material de transportes (carros, caminhões, ônibus), petróleo, carne bovina, terminais de telefonia celular e insumos industriais (laminados de aço, produtos das indústrias petroquímicas e químicas).

O Chile necessita aumentar seus esforços para atrair investimentos estrangeiros. Que esforços o país vem fazendo para isso, sobretudo em relação à tecnologia mais avançada? Há alguma expectativa em relação ao Brasil nesse setor?

DIF – O Chile tem há anos normas muito claras a respeito de investimentos estrangeiros, o que lhe permitiu captar durante mais de 15 anos um nível adequado de capital oriundo de outros países. Essas regras garantem o sistema tributário, as leis a aplicar etc. Claro que seria melhor ter mais capitais estrangeiros, mas para con-

seguir isso não vamos modificar de maneira individual ou seletiva a legislação geral. Se um investidor nos pede que façamos uma exceção sobre certos impostos, por exemplo, a resposta sempre será negativa. Penso que o maior capital do Chile é a sua estabilidade política, jurídica, econômica e social. Na medida em que isso se mantenha, o capital chegará por sua própria conta.

Quanto ao Brasil, tenho fundadas e grandes esperanças que o investimento no Chile aumente, por uma razão muito simples. O Chile tem obtido condições excepcionais com países como a Coreia por meio do Tratado de Livre Comércio – TLC e está negociando acordos similares com a China, o Japão e a Índia. Com essa realidade, um empresário brasileiro chegará com seus produtos em condições muitíssimo mais favoráveis aos mercados da Ásia se investir e produzir no Chile, por si só ou associado com chilenos. Ao levar para o Chile seu dinheiro e seu *know how* e exportar seus produtos desde lá, chegará a esses mercados de forma mais competitiva. Por meio dos nossos instrumentos internacionais de comércio, obterá condições muito mais favoráveis do que as obtidas se exportar do Brasil. Além disso, os fretes do Chile para a Ásia são mais baratos. Nesse sentido sou otimista.

“Os principais produtos que compramos do Brasil são material de transporte, petróleo e carne bovina”

Que novos cenários o senhor espera na relação Chile-Brasil?

DIF – Todos os cenários do futuro próximo são muito auspiciosos. No campo político temos tido entendimentos notáveis. Como exemplo, posso citar o apoio brasileiro para a eleição de José Miguel Insulza como Secretário-Geral da Organização de Estados Americanos – OEA. Por sua vez, o Chile tem sido um decidido partidário de que o Brasil tenha a qualidade de membro permanente do Conselho de Segurança da ONU. Outros bons exemplos

são os inumeráveis entendimentos registrados na recente e exitosa cúpula da Comunidade Sul-Americana de Nações, ocorrida em Brasília.

Na área econômica, temos idéias parecidas e o mesmo acontece com relação aos órgãos técnicos do sistema internacional. Estou certo de que essa dinâmica se incrementará no futuro, pois vejo que a vontade das mais altas autoridades dos dois países aponta nessa direção. As relações bilaterais em todas as suas áreas passam por um período extraordinariamente bom e o futuro será ainda melhor.

Que imagem os chilenos fazem do Brasil atual?

DIF – No Chile existe um grande carinho pelo Brasil. Há uma autêntica admiração pela sua música, literatura, cultura e esporte. Essa simpatia se expressa em todos os setores da sociedade. Existe ali um grande respeito pela histórica relação que temos e pelo entendimento que sempre tem guiado as nossas relações. Pessoalmente, sou um admirador do futebol brasileiro e tenho acompanhado a sua trajetória através do tempo. Deixe-me acrescentar um dado pessoal. Quando rapaz, a primeira dança que aprendi foi o samba e um dos poucos sonhos não realizados, é o de assistir ao carnaval do Rio.

Qual a importância de eventos como os seminários da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE para as relações comerciais e investimentos bilaterais?

DIF – Penso que seminários como os organizados pela FCCE são fundamentais e indispensáveis. Temos economias em que o Estado define as normas macroeconômicas e assenta as bases institucionais para o vínculo comercial. As operações propriamente ditas são de competência do setor privado. Por isso é indispensável criar instâncias nas quais os membros dos setores privados possam reunir-se, conversar e negociar. Esse é o comércio dos dias atuais. São os empresários que têm que fazer negócios e seminários como os da FCCE são um bom local de encontro para que os negócios se concretizem.



“O Chile é um país com estabilidade política, jurídica, econômica e social”

DEMETRIO INFANTE FIGUEROA

O Brasil tem alíquotas de imposto de importação para entrada de produtos estrangeiros mais elevadas que aquelas do Chile. Em que as alíquotas brasileiras de importação prejudicam o comércio de seu país? Que produtos são mais afetados por elas e que sugestões o senhor daria para minimizar essa questão?

DIF – As barreiras são, sem dúvida, uma trava ao comércio internacional. A tendência do mundo hoje em dia é eliminá-las e abrir o comércio. Com isso, permite-se o livre fluxo de mercadorias que, no final das contas, é o mais importante, e também cria-se a possibilidade, para o cidadão comum de qualquer país, de escolher o melhor produto com o preço mais barato. Não se deve perder de vista que, com o livre comércio, o beneficiado final é o cidadão.

Penso que o Brasil está se abrindo para uma tendência que aponta nesse sentido. Uma das metas da Comunidade Sul-Americana das Nações é abrir mais o co-

mércio da região, o que espero que se produza rapidamente. O Chile está disposto a colaborar nesse sentido e, além disso, está disposto a repassar a experiência que tem nessa matéria a quem desejar obtê-la. Hoje, não lhes posso assegurar, contudo, com fundamentos, que, o chileno mais humilde tem possibilidade de gastar seu dinheiro com produtos melhores e mais baratos.

O Brasil tem uma elevada carga tributária. Isso desestimula a vinda de empresas chilenas para o Brasil? No seu entender, como isso pode ser melhorado?

DIF – Não estou em condições de dar conselhos ao Brasil a respeito dos níveis tributários. Cada país deve resolver seu esquema tributário de acordo com as suas necessidades e realidades. Da nossa parte, o que temos feito é criar um sistema de controle muito eficiente, o que diminui de forma substancial a evasão, e, assim, aumenta os recursos do Estado. Hoje em dia, o Serviço de Impostos Internos do Chile sabe perfeitamente quando e como uma pessoa comprou ações de uma empresa, uma casa ou um automóvel. Se alguém faz uma transação, não só tem de estampar num contrato os valores reais e sobre esse valor tributar, como também, se lhe for requerido, tem de dar explicações sobre como obteve o dinheiro e quanto foi recolhido sobre o que está se gastando.

Além disso, o sistema se modernizou de forma notável. Hoje, a imensa maioria dos chilenos faz a declaração anual de imposto de renda pela Internet. O próprio Serviço de Impostos Internos indica na tela do computador, por meio de um sistema de senhas, qual é o imposto a ser pago. Caso esteja de acordo com o que ali aparece, a pessoa aperta uma tecla do computador e o Estado debita o imposto na conta corrente do banco indicado. Caso não se esteja de acordo com o que calculou, o contribuinte indica que vai reclamar e se inicia um processo administrativo para determinar quem tem razão. A maioria declara o que o Serviço de Impostos Internos calculou.

“Troca de experiência entre Brasil e Chile pode ser enriquecedora”

Mario Benavente, economista especializado em investimentos estrangeiros, valoriza a implementação do livre comércio entre o Chile e o Mercosul



Mario Benavente: “É preciso estreitar os laços entre as empresas para estabelecer cooperação produtiva e enfrentar a conjuntura internacional”.

Mario Benavente Jaque,
Diretor do
Departamento Mercosul
do Ministério das
Relações Exteriores do
Chile, falou do caráter
específico da relação que
o Chile mantém com o
Brasil e saudou o fato de
que, com a entrada em
vigor de decisões
propostas pelo Acordo
de Complementação
Econômica 35 – o
ACE 35, em janeiro de
2006, cerca de 98% do
comércio chileno com os
quatro países do
Mercosul será
beneficiado com tarifas
zero. Isto significa, na
prática, a criação de uma
verdadeira zona de livre
comércio, a primeira
deste tipo numa região
da América Latina com
taxas praticamente zero.
Vão ficar de fora apenas
cerca de 200 produtos.
Em 2008, somente cerca
de 50 produtos deverão
ser taxados.

Como está, hoje, a situação do comércio bilateral entre Brasil e Chile?

MB – Atualmente, as relações comerciais entre o meu país e o Mercosul, e particularmente entre o Chile, o Brasil e a Argentina, atravessam um ótimo momento, marcado pela reunião da comissão administrativa do Acordo de Complementação Econômica número 35 – o ACE 35, que se realizou no Uruguai nos dias 12 e 13 de setembro de 2005. Neste contexto, podemos constatar que, apesar do forte déficit comercial que afeta o Chile, há um incremento muito importante do comércio bilateral global. Creio que existem grandes oportunidades para aumentar bem mais o que o meu país importa do Brasil, assim como surgiu também um elemento novo nas nossas relações: a necessidade de incrementar os investimentos bilaterais.

Os investimentos do Chile no Brasil são hoje de mais de US\$ 4 bilhões, enquanto as inversões do Brasil no Chile são de menos de US\$ 1 bilhão. Se no comércio há um déficit para o Chile, nos investimentos é o contrário: o país pequeno investe bem mais no país grande. Isto é quase um paradoxo. Por isto, nós estamos interessados em conseguir que os empresários brasileiros se aproximem mais do Chile, e realizem investimentos para produzir em parceria com os empresários chilenos, para que, futuramente, estes produtos possam ser exportados para todos os países com os quais o Chile mantém acordos de livre comércio.

Entre 1995 e 2000, houve uma queda no comércio entre Chile e Brasil. Agora, os analistas econômicos indicam que está havendo de novo um crescimento. Espera-se um aumento no fluxo comercial de cerca de 20% nos próximos dois anos. Como o senhor vê este cenário?

MB – Sem dúvida, hoje estamos crescendo. A relação bilateral esteve muito afetada pela crise econômica brasileira dos anos de 1998 e 1999. Além disto, o Chile foi também particularmente afeta-

do pela situação de crise na Argentina. Mais da metade das exportações chilenas para o Brasil são *commodities*; basicamente cobre. Hoje, temos uma necessidade de exportar mais produtos manufaturados para o Brasil. Estamos também muito interessados nos programas do governo brasileiro destinados a aumentar a competitividade e a diversidade das exportações. Com base nestes programas, o governo chileno está pedindo ao governo brasileiro a redução ou a eliminação das cotas para os produtos chilenos, para que o Chile possa exportar mais para o Brasil. Não tivemos ainda uma decisão, mas esperamos uma resposta positiva a respeito. O Chile é um país pequeno e as suas exportações para o Brasil não vão afetar os produtos brasileiros.

“A cota do Brasil para vinhos chilenos se completa entre janeiro e maio. Nossa sugestão é aumentar ou eliminar esta cota”

O que o senhor acha do Acordo de Complementação Econômica 35 - o ACE 35, que o Chile firmou em 1996 com o Mercosul? Quais são os pontos positivos e negativos deste acordo?

MB – O mais importante é que o ACE 35 permitiu estabelecer, além do comércio e do intercâmbio de pêras e maçãs, uma mesa de negociações política, econômica e comercial com continuidade. Chile e Mercosul se deram dez anos para estabelecer uma zona de livre comércio. Por resoluções previstas neste acordo, no dia primeiro de janeiro do ano de 2006, cerca de 98% do comércio bilateral vai passar a ter tarifas zero. Isto significa que vamos ter uma verdadeira zona de livre comércio constituída pelo Chile e pelos quatro países do Mercosul, a primeira deste tipo numa região da América Latina, com taxas praticamente zero. De um universo de mais de 6.500 produtos que compõem hoje o nosso comércio, vão permanecer com alguma taxa somente cerca de 200

produtos. Em 2008, apenas 50 ou 60 produtos serão taxados.

Segundo a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe – Cepal, o Brasil é o quinto país receptor de investimentos chilenos. Em primeiro lugar está a Argentina, depois vêm o Peru, os Estados Unidos, o Panamá e, em sexto lugar, fica o Uruguai. O senhor acha que, dentro deste panorama, ainda há espaço para investimentos chilenos no Brasil ou eles já chegaram ao seu limite máximo?

MB – O Chile continua crescendo e vê com muito interesse o fato de que seus investimentos na Argentina e no Brasil, principalmente no Brasil, podem crescer ainda mais. Como eu já disse, os investimentos chilenos no Brasil são de quase US\$ 4 bilhões e na Argentina são de mais de US\$ 13 bilhões. O total de investimentos chilenos no Mercosul ultrapassa US\$ 17 bilhões, enquanto os investimentos do Mercosul no Chile giram em torno de US\$ 1 bilhão, a diferença é muito grande. Na reunião da comissão administradora do ACE 35, que aconteceu no Uruguai em setembro, Brasil e Mercosul se puseram de acordo em incorporar na nossa relação bilateral temas novos, tais como serviços e compras de governo. Todos os países do Mercosul vão começar a estudar uma forma de incorporar isto no comércio com o Chile, o que significa uma grande oportunidade para os investimentos recíprocos.

Em relação ao comércio, quais são os setores que ainda podem ser mais explorados? Em que produtos brasileiros o Chile teria interesse e que produtos brasileiros podem ter uma boa receptividade junto aos chilenos, já que uma das questões no nosso comércio bilateral é que compramos pouco do Chile?

MB – Vejo o problema de dois pontos de vista: Brasil-Chile e Chile-Brasil. Do primeiro ponto de vista, é preciso considerar que o mercado objetivo não é composto

“O Brasil se destaca pela competência científica e pelo combate à pobreza e pode transmitir esta experiência ao Chile, que pode contribuir em outros setores com o Brasil”

apenas de 15 milhões de chilenos, mas de 1,3 bilhão de pessoas, pois o Chile tem acordos de livre comércio com os Estados Unidos, o México, o Canadá e também com a União Européia, que representa 25 países. Deste modo, se cumprirmos a norma de origem, ou seja, um mínimo de componentes e de formação de valor agregados no Chile, podemos chegar a conseguir que as exportações brasileiras para o mundo aumentem substancialmente, via Chile. Um exemplo concreto: as empresas brasileiras de fios e fibras industriais podem exportar para o Chile, que fará o tecido e as roupas e as

exportará para os Estados Unidos e a União Européia. Esta é uma forma de parceria que vemos com muito interesse. Do ponto de vista Chile-Brasil, a nós interessa, por exemplo, que o Brasil nos permita exportar mais vinho para seu território. A cota estabelecida pelo Brasil para os vinhos chilenos costuma se completar entre janeiro e maio. De junho e dezembro, o Chile não pode mais exportar vinho, pois a sua cota se esgotou e as exportações estão sujeitas a taxas muito elevadas. Nossa sugestão é aumentar ou eliminar esta cota.

Há uma grande empatia entre chilenos e brasileiros. O intercâmbio cultural entre os dois países é expressivo, ou somos muito distantes geograficamente?

MB – No setor cultural há um longo caminho a percorrer. O Brasil não é suficientemente conhecido (do ponto de vista de seu potencial científico, intelectual e até artístico) no Chile. O Brasil é muito

Perfil de um economista chileno

Mario Benavente Jaque é PhD em economia pela Universidade Gabriela Mistral. Atualmente trabalha no Departamento Mercosul da Direção-Geral de Relações Econômicas Internacionais do Ministério das Relações Exteriores do Chile.

É membro da delegação chilena nas negociações para a formação da Comunidade Sul-Americana de Nações e da Rede de Gasodutos do Sul. O Chile está investindo na modificação da sua matriz energética, na qual o gás natural desempenha papel importante; daí a ênfase no aperfeiçoamento e na construção de gasodutos.

Mario Benavente, como é mais conhecido, foi também assessor econômico e chefe da Unidade de Estudos e Políticas de Investimento do Comitê de Investimentos Estrangeiros do governo de seu país; membro da delegação chilena no Grupo Negociador de Investimentos do Acordo de Livre Comércio das Américas – ALCA; assessor econômico da Direção Geral de Relações Econômicas Internacionais e da Direção de Planificação do Ministério de Relações Exteriores.

O economista chileno também atuou como negociador no Acordo Marco de Cooperação com a União Européia, tendo participado ainda da discussão de acordos de promoção e proteção de investimentos com a Polônia, a Hungria, a Romênia, a República Tcheca e a Rússia.

É professor universitário de Economia Internacional, Comércio Internacional, Política e Relações Econômicas Internacionais e História do Pensamento Econômico. Tem participado como conferencista de encontros sobre investimentos nos mais diferentes países das Américas, da Europa e da Ásia.



“Num mundo globalizado com diferentes modelos de desenvolvimento, é preciso buscar um denominador comum entre os países.”

grande e os chilenos não o conhecem em profundidade. A recíproca também é verdadeira: os brasileiros conhecem bem pouco a realidade chilena. Creio que esta é uma área que precisa ser bem mais trabalhada e, nela, o setor privado, tem um papel muito importante a desempenhar.

O senhor acha que a integração latino-americana é possível ou o senhor vê muitos obstáculos para que ela se realize?

MB – A integração é possível, necessária, urgente. Atualmente, um dos temas centrais na política chilena é o uso conjunto de recursos que permitam potencializar a economia nacional. Um dos elementos mais sensíveis é o acesso aos recursos energéticos. Nós, chilenos, entendemos que há diferentes governos e modelos econômicos de desenvolvimento, mas acreditamos que, mais importante que isto, é que exista também uma plataforma de interesses comuns: a necessidade de

“Um dos temas centrais da política chilena é o uso conjunto de recursos para potencializar a economia”

estretar os interesses das empresas para estabelecer cooperação produtiva e enfrentar de maneira competente a conjuntura internacional.

O fato de nossos países estarem ligados a blocos econômicos diferentes facilita ou dificulta esta integração?

MB – Gostaria de deixar claro que o Chile é sócio do Nafta, assim como é sócio do Mercosul. Por isto não vejo dificuldades nesta situação. O que temos que aprender é que, num mundo globalizado que se caracteriza pela diversidade de idéias, modelos e formas de desenvolvimento, é preciso aprender a buscar o mínimo denominador co-

mum, ou seja, aquilo que nos une, para podermos trabalhar de maneira conjunta.

O Chile tem hoje uma renda per capita de cerca de US\$ 10 mil dólares, enquanto que na América Latina os outros países têm uma renda média per capita de US\$ 6.700. O Chile conseguiu isto graças a reformas econômicas. O senhor crê que o resto da América Latina possa aprender com a experiência chilena?

MB – Creio que, neste caso, é preciso aprender de maneira recíproca. O Brasil se destaca pela competência do desenvolvimento científico e tecnológico (que vai desde o tratamento dos produtos industriais até a engenharia), além de ter bons programas de combate à pobreza. Acredito que os brasileiros poderiam transmitir esta experiência ao Chile que, por sua vivência, poderia contribuir em outros setores. Acho que o enriquecimento com a troca de experiências pode ser recíproco.



www.desenvolvimento.gov.br

www.aprendendoaexportar.gov.br

www.portaldoexportador.gov.br

112 bilhões de dólares exportados.

Um recorde do Brasil,
uma conquista dos brasileiros.

**Ministério do Desenvolvimento,
Indústria e Comércio Exterior**





Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos

BRASIL ↔ CHILE

03 de outubro de 2005

Programa do Seminário

14:00h

Sessão Solene de Abertura – Posse da Diretoria da Câmara de Comércio Brasil-Chile

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

Pronunciamento:

Ivan Ramalho – Ministro de Estado, interino, do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

Componentes da Mesa:

Horacio Del Valle – Cônsul Geral do Chile no Rio de Janeiro

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

Alejandro H. Toro Tansley – Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile

Rigoberto Garcia – Presidente do Escritório Comercial do Chile no Brasil – “PROCHILE”

Gustavo Affonso Capanema – Diretor-Conselheiro do Conselho Superior da FCCE

14:30h

PAINEL I: As Relações Bilaterais: Missões Realizadas e Resultados Esperados

Presidente do Painel: Denise Meziat – Gerência Regional de Comércio Exterior e Câmbio – Banco do Brasil

Moderador: Roberto Fendt Jr. – Professor da FGV Ex-Superintendente da FUNCEX

Expositores:

Marcelo Llevenes Reboledo – Presidente da ENDESA

Rigoberto Garcia – Presidente do “PROCHILE”

Cláudio Tangari – Presidente da Representação Regional da FIRJAN no Centro-Norte Fluminense

Raymundo Ribeiro – Diretor de Marketing do Consórcio Fulô Brasil

Debates com o Plenário

15:30h

PAINEL II: Oportunidades de Investimentos, Desafios e Cooperação; Infra-Estrutura, Energia e Mineração

Presidente do Painel: Ângela Regina Pereira de Carvalho – Chefe do Departamento de Exportação – BNDES

Moderador: Arthur Pimentel – Diretor de Comércio Exterior – DECEX do MDIC

Expositores:

Laura Veloso – Chefe da Assessoria Especial da Casa Civil da Presidência da República

Mario Benavente – Diretor do Departamento MERCOSUL – Ministério das Relações Exteriores do Chile

Hugo Nunes – Gerente de Regulação da Comercialização e Geração – NEOENERGIA

Rigoberto Mejia Aravena – Gerente Comercial Gás e Energia – PETROBRAS

Fernando Motta Simões – PETROBRAS – Área Internacional

Debates com o Plenário

17:00h

Painel III: Relações Comerciais Bilaterais: Turismo, Bens e Serviços

Presidente do Painel: Horacio Del Valle – Cônsul Geral do Chile no Rio de Janeiro

Moderador: Mauricio Knoploch – Presidente Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Chile

Expositores:

Enrique Artega – Presidente da LIBRA NAVEGAÇÃO

Juan Pablo Richards – Presidente da Companhia Sudamericana de Vapores (CSAV)

Alejandro H. Toro Tansley – Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile

Debates com o Plenário

18:00h

Sessão de Encerramento

Presidente da Sessão e pronunciamento especial:

Senador Bernardo Cabral – Consultor da Presidência da CNC

Componentes da Mesa:

João Augusto de Souza Lima – Presidente da FCCE

Rigoberto Garcia – Presidente do “PROCHILE”

Horacio Del Valle – Cônsul-Geral do Chile no Rio de Janeiro

Alejandro H. Toro Tansley – Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile

Mauricio Knoploch – Presidente-Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Chile

COQUETEL: Em homenagem a Sua Excelência o Senhor Embaixador Plenipotenciário do Chile DEMÉTRIO INFANTE F.

Em busca de novos caminhos nas relações bilaterais

Brasil tem espaço para importar mais produtos chilenos e também para a participação de pequenas empresas na exportação



Ivan Ramalho, Theóphilo de Azeredo Santos e Horacio del Valle, que disse que o Chile quer participação brasileira para atender aos seus acordos.

O pronunciamento especial do Ministro de Estado, interino, do Desenvolvimento Indústria e Comércio exterior e a posse da nova diretoria da Câmara de Comércio Brasil-Chile foram os destaques da Sessão Solene de abertura do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile. Nela, o Cônsul-Geral do Chile no Rio de Janeiro, Horacio del Valle, falou de uma nova forma de intercâmbio entre os dois países: a inclusão do Brasil nas parcerias mantidas pelo Chile. Presidindo a sessão, João Augusto de Souza Lima, Presi-

dente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, deu posse à nova diretoria da Câmara de Comércio Brasil-Chile, que reinicia os seus trabalhos e vem a ser a sócia número 142 da Federação.

A sessão de abertura contou, ainda, com a presença do Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC, Theóphilo de Azeredo Santos; do Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile, Alejandro H. Toro Tansley; do Presidente do Escritório Comercial do Chile no Brasil – ProChile, Rigoberto Garcia; do Diretor-Conselheiro do Conselho

Superior da FCCE, Gustavo Affonso Capanema e do Diretor do Departamento Mercosul do Ministério das Relações Exteriores do Chile, Mario Benavente.

Entusiasmo do Ministro

O Ministro de Estado, interino, de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Ivan Ramalho, começou falando de seu entusiasmo em estar presente ao Seminário, por considerar que este “vem ajudando o Brasil a ampliar seu comércio exterior.” Aprovou também o reinício dos trabalhos da Câmara Brasil-Chile



“Propomos ao Brasil ser nosso parceiro em 16 acordos de livre comércio que já estão acertados”

HORACIO DEL VALLE

pois “o Chile é um dos maiores parceiros comerciais de nosso país.” Somente nos oito primeiros meses deste ano, o Brasil já tem um intercâmbio com o Chile superior a US\$ 3 bilhões, entre importações e exportações.

Sua previsão é que, ao fim de 2005, o comércio entre os dois países vá superar US\$ 4 bilhões, “o que mostra a importância extraordinária do Chile para as relações comerciais brasileiras.” Do total comercializado até agora, US\$ 2 bilhões foram de exportações para o Chile, enquanto as importações ficaram em US\$ 1 bilhão.

“O trabalho da Câmara de Comércio Brasil-Chile deve ser no sentido de ampliar as importações brasileiras de produtos chilenos”, destacou o ministro interino. Isso porque, existe, espaço para o Brasil importar mais “sem sombra de dúvidas”. Nos últimos 12 meses, nossa balança comercial acumulou um superávit acima de US\$ 40 bilhões. Todos os indicadores são de que o crescimento irá prosseguir, nas exportações e importações com o Chile, com perspectiva “muito boa de diversificação de pauta e, principalmente, com a inclusão de um maior número de produtos manufaturados.”

Segundo o Ministro interino, a diversificação tem sido uma marca registrada do comércio exterior brasileiro, contribuindo para o seu excelente desempenho. O Brasil tem ampliado suas vendas, incluindo novos parceiros em regiões como a África, o Caribe, a América Central e a Europa Oriental. Tem diversificado a sua pauta, com cerca de 600 novos produtos comercializáveis. Todos os estados brasileiros, inclusive os de pequeno porte, são exportadores.

“A diversificação chegou às relações comerciais com o Chile, para onde temos exportado novos produtos. As atividades diferenciadas têm sido fundamentais para o grande sucesso externo do país nos últimos dois anos, quando o Brasil cresceu, em média, 32% no comércio exterior. Foi superado apenas pela Rússia, graças ao seu petróleo, e pela China, por seus preços baixos.” Uma prova da importância da diversificação no comércio exterior foi, no seu entender, o fato de ultrapassarmos este ano a barreira de US\$ 100 bilhões em exportação, mesmo com uma queda na comercialização com a China, o terceiro maior parceiro comercial do Brasil.

O Ministro interino destacou a importância das câmaras de comércio e da Federação das Câmaras de Comércio Exterior nesse bom resultado que o Brasil vem obtendo, pois contribuem para “novos números de crescimento e para novos records.”

O comércio exterior está presente em todos os estados do Brasil e também em alguns municípios. O MDIC começou a implantar o programa Exporta Cidade inicialmente em Campo Largo, no Paraná, depois em Nova Friburgo, no Estado do Rio de Janeiro. Até agora, foram contempladas cinco cidades de várias regiões. “Estamos entusiasmados no Ministério. O programa deve ser ampliado significativamente até o fim do ano, para as cidades com mais de 100 mil habitantes”, disse o Ministro interino.

A palavra do Cônsul

Em seu pronunciamento, o Cônsul-Geral do Chile no Rio de Janeiro agradeceu aos organizadores do evento por

terem reunido um grupo tão seletivo de empresários e de pessoas vinculadas ao comércio exterior para um intercâmbio de idéias e de potencialidades. “Nós estávamos ouvindo o ministro interino do Brasil a respeito do comportamento do comércio exterior do país e só podemos dizer: impactante, impressionante.”

Seria bom, no seu entender, ouvir que todos os países da América Latina estariam tendo um comportamento de vendas externas parecido com o do Brasil. “O Chile está longe de ter essas dimensões como um país exportador”, reconheceu. Segundo o Cônsul Horacio del Valle, seu país, dentro de suas proporcionalidades, tem uma proposta para o Brasil que precisa ser examinada pelas autoridades brasileiras como uma possibilidade de incrementar ainda mais sua presença nos mercados mundiais.

“Queremos importar mais de países como o Chile, nosso grande parceiro comercial”

IVAN RAMALHO

“O Chile não é um mercado de 15 milhões de consumidores. Ele é, na verdade, um mercado de 1 bilhão de pessoas. Isso porque se somam ao seu mercado original as novas parcerias que nem sempre têm condições de atender. São 16 novos acordos de livre comércio que encontram no Chile um parceiro ideal, com alíquota zero. Mas os chilenos não estão em condições de atender sozinhos a todos esses acordos”.

Segundo ele, alguns são acordos com mercados hoje fechados ao Brasil porque já teria cumprido suas cotas, ou não teria acordo de reciprocidade, ou porque estariam fechados. “Hoje, o Chile tem essa opção para o Brasil e gostaria que ela fosse considerada em nosso intercâmbio”.

Ao fechar a sessão de abertura, o presidente da FCCE destacou o apoio que o Cônsul-Geral do Chile deu à FCCE.



LIBRA

Unindo horizontes

**LIBRA, líder há mais de 50 anos:
Mas com a disposição
e a energia de quem está
apenas começando.**

Companhia Libra de Navegação.

A Libra se destaca por sua flexibilidade e compromisso em oferecer as melhores soluções em transporte marítimo de carga, garantindo segurança e agilidade no envio do seu produto. Confira nossos serviços e seja mais um de nossos parceiros.

www.libra.com.br

Um parceiro atraente, sem barreiras e com poucos tributos

Chilenos querem aumentar a cooperação com o Brasil em novas atividades

“Nosso objetivo é transformar o Chile numa plataforma de negócios, facilitando a vida dos investidores e dos empresários, graças a um amplo programa de desburocratização e a uma atividade comercial livre. Temos um sistema tributário dos mais simples, com apenas oito impostos e nossa carga tributária não representa mais que 18% do PIB.”

Esta foi uma das afirmativas do Presidente do Escritório Comercial do Chile – ProChile, Rigoberto Garcia, ao falar no Painel I sobre as relações bilaterais no Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile.

Presidido pela Gerente de Área da Gerência Regional de Comércio Exterior e Câmbio do Banco do Brasil, Denise Meziat, o painel teve como moderador o Professor da Fundação Getúlio Vargas – FGV e ex-Superintendente da Fundação de Comércio Exterior – FUNCEX, Roberto Fendt Júnior, e como expositores Marcelo Llevenes Reboledo, Presidente da Endesa; Cláudio Tangari, Presidente da Representação Regional da Federação de Indústrias do Rio de Janeiro – Firjan no Centro-Norte Fluminense e Raymundo Ribeiro, Diretor de Marketing do Consórcio Fulô Brasil.

Aproximações e diferenças

Quase todos os expositores destacaram a necessidade de uma maior aproximação entre os dois países, realçando os objetivos da missão brasileira que vai



“O Chile quer ser uma plataforma de negócios para os investidores”

RIGOBERTO GARCIA

ao Chile em novembro com micro, pequenas e médias empresas brasileiras levando seus produtos, sobretudo aqueles do segmento de moda.

O primeiro a falar foi o Presidente da Endesa, Marcelo Llevenes Reboledo, que destacou as diferenças entre Brasil e Chile. Segundo ele, o PIB *per capita* no Brasil era, em 2003, de US\$ 2.794 e o do Chile US\$ 4.560. As diferenças também aparecem quando se trata de território: a área brasileira é 8.514.215 Km² e a do Chile apenas 756.950 Km². Em matéria de população, o Brasil chega a 181 milhões de habitantes (dados de julho de

2004) e o Chile a 15,8 milhões. Quanto ao PIB, o do Brasil (dados de 2003) era US\$ 507 bilhões e o do Chile US\$ 72 bilhões.

O presidente da Endesa informou que a empresa planeja investir cada vez mais no setor elétrico brasileiro que considera “altamente promissor” e no qual a margem estimada de crescimento para o futuro é de 100% ao ano. “O Brasil é, de longe, o país de maior crescimento e importância no setor elétrico da América Latina”, disse Marcelo Reboledo.

A Endesa está presente, com participações expressivas, na Colômbia, no Peru, no Chile e na Argentina, sendo que no Brasil seu presidente considera a participação ainda pequena. Uma das preocupações é distribuir melhor os investimentos no Brasil, aplicando de forma equilibrada em geração e distribuição de energia elé-

trica, o que já deve começar a acontecer aqui “em curtíssimo prazo”.

Segundo seu presidente, a Endesa tem tido uma evolução em sua receita líquida, crescendo a patamares bem elevados. Este crescimento, que no ano passado foi de 10%, deve ficar, este ano, no mesmo nível. A geração de caixa aumentou 42%. A empresa é hoje o terceiro maior investidor do setor elétrico brasileiro (dados do primeiro semestre deste ano).

Os investimentos previstos para o setor elétrico brasileiro são de US\$ 5 bilhões até 2009, dos quais 50% aportados pelo Governo Federal e o restante pela iniciativa privada. A Endesa estima investir R\$ 748 milhões no próximo ano, a maior parte em qualidade da rede e em demanda.

Novas chances de mercado

A representante do Banco do Brasil, Denise Meziat, revelou que “o grande interesse do Banco é ser visto não apenas como de instituição de crédito e de fomento de linhas de financiamento, atividade na qual é um líder de mercado, mas também como um banco de apoio que utiliza sua rede externa e os conhecimentos de sua equipe para que o Brasil se insira cada vez mais no mercado de comércio exterior”.

Segundo ela, o Banco do Brasil já está a postos para atender a equipe de 22 empresas brasileiras que participarão da missão ao Chile, em novembro de 2005. Denise falou das reuniões que já aconteceram para preparar a missão, garantindo que o Banco do Brasil “está pronto para servir”.

Falando sobre o Exporta Cidade, um programa do Governo Federal para os municípios que têm mais de 100 mil habitantes, o Presidente da Representação Regional da FIRJAN no Centro-Norte Fluminense, Cláudio Tangari, destacou que o grande desafio é introduzir micro, pequenas e médias empresas no comércio internacional, seja exportando, seja importando.

“Esta presença no exterior traz maturidade para as empresas de pequeno porte e permite uma sobrevivência maior, um aumento de qualidade, de produtividade e de competitividade. O be-

nefício é maior do que o simples aumento de receitas.”

O Exporta Fácil

A região de Friburgo tem uma exportação considerada pequena. No ano passado, foi de cerca de US\$ 12 milhões, sustentada por algumas dezenas de empresas distribuídas pelos setores de confecção, têxtil, metal-mecânica e alimentos. O empresariado local usa o Exporta Fácil dos Correios, com “exportações de valor pouco significativo quando pensamos no saldo da balança comercial, mas muito importantes quando pensamos no tamanho das empresas envolvidas”, afirmou Cláudio Tangari.

Cerca de 97% dessas exportações provêm de 66 empresas de confecções do Pólo de Moda de Nova Friburgo. Tangari mencionou também a presença, nesta exportação pelos Correios, das confecções de moda íntima, ainda não muito organizadas. Na opinião de Cláudio Tangari, as indústrias de pequeno porte que desejam participar da área internacional ainda enfrentam “uma barreira a ser vencida pelo governo do Brasil, que é a dificuldade brutal e crescente para obtenção de registro no Siscomex, que deixa aberta para as empresas apenas a porta do Exporta Fácil dos Correios”.

O Programa Exporta Cidade pretende capacitar os empresários para que saibam como exportar, obter a documentação e escolher mercados. A primeira escolha das indústrias de Nova Friburgo foi o mercado chileno, o segundo destino internacional de seus produtos.

O Chile é um mercado próximo com mais competitividade para a entrada de empresas de menor porte. Ao mesmo tempo, torna-se mais atrativo, porque as empresas vislumbram possibilidades de parcerias com mercados com os quais os chilenos mantêm acordos de livre comércio.

O Presidente da Representação Regional da Firjan chamou a atenção para a dificuldade de obtenção de informações. O programa Exporta Cidade está levando profissionais do Banco do Brasil, da Receita Federal e de outros setores liga-



“O Banco do Brasil pretende ser um apoio para o país estar cada vez mais presente no exterior”

DENISE MEZIAT



“O mercado chileno é um dos que mais atrai as empresas de Nova Friburgo”

CLÁUDIO TANGARI



“O governo deve fazer uma cabeça de ponte em Santiago, assim como está fazendo em Miami”

RAYMUNDO RIBEIRO

dos à exportação aos empresários de pequeno porte para fazer palestras e dar explicações sobre como atuar no mercado externo e já atingiu 225 empresas da área.

Cláudio Tangari falou também do Exporta Brasil, que considerou um programa piloto muito interessante. “Mais do que sensibilizar empresas de menor porte para entrar no mercado internacional, o Exporta Brasil pretende estimular a formação de parcerias com o setor privado de diferentes países.”

A escolha do Chile

Um dos empresários da área, o Diretor de Marketing do Consórcio Fulô Brasil, Raymundo Ribeiro, destacou, em sua palestra, o seu amor pelo Chile e o interesse em atuar em um país que oferece oportunidades de parcerias. No ramo de moda-praia, o mercado chileno tem, a seu ver, muito espaço, com pouca presença de marcas internacionais.

O Consórcio Fulô é formado por um grupo de empresas sediadas no Centro-

Norte Fluminense, com foco em moda, particularmente de praia, incluindo também a moda íntima. Segundo o representante do Consórcio Fulô Brasil, para empresas de pequeno porte “é muito bom e arriscado participar do comércio internacional”. Assim, a escolha do país certo para investir é fundamental.

A escolha do Chile foi feita também, entre outros motivos, pelo fato de ter uma renda *per capita* maior do que a do Brasil e pela empatia dos chilenos com os brasileiros.

Entre outras vantagens, ele aponta a facilidade de comunicação e de transporte rodoviário, a abertura para investimento de capital estrangeiro e as tarifas alfândegárias de importação para a totalidade dos produtos que ficam em torno de 6%. Destaca, ainda, os acordos internacionais de comércio que o Chile mantém com outras áreas econômicas e, sobretudo, o fato do mercado de câmbio ser aberto.

Para as empresas de menor porte, uma das dificuldades é fazer a divulgação de seus produtos. O Diretor de Marketing do Consórcio Fulô Brasil sugere que o Governo Federal pense em criar oportunidades para que esses empresários possam conseguir atingir seus objetivos fora do país.

Entre as sugestões de ações institucionais, Raymundo Ribeiro sugere focar os nichos de mercado para a entrada dos produtos, tarefa que aponta como sendo dos empresários. Sugere, ainda, parcerias com grandes cadeias para eventos com apresentação das marcas das empresas já no próximo verão. Esta tarefa, no seu entender, deve ser desenvolvida pelas empresas e pelo governo brasileiro. “É importante que o governo faça um projeto *cabeça de ponte* em Santiago, nos moldes que a Apex está implantando em Miami e Frankfurt”, concluiu.

Diversificar produtos

“Há cerca de 15 anos o Chile vem fazendo suas tarefas de casa para se situar no contexto da globalização. Com esta preocupação, foram assinados tratados em diversas partes do mundo. Depois,

Nova Friburgo e o Chile

Nova Friburgo – escolhido como um dos dez primeiros municípios brasileiros com mais de 100 mil habitantes para participar do Exporta Cidade, o novo programa do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – vem procurando o comércio internacional há muito tempo. Do início de 2004 até abril de 2005, a cidade exportou, por meio do Siscomex, US\$ 12,1 milhões. O setor de confecções predomina, com 38,97% do total exportado, seguido pela indústria têxtil com 32,18%, pela indústria de metal com 20,89% e de alimentos com 7,86%. O principal destino dos produtos são os Estados Unidos, o Chile e a Argentina.

No mesmo período, Nova Friburgo utilizou também o Exporta Fácil dos Correios para enviar seus produtos ao exterior, totalizando US\$

1,3 milhão em exportações. Mais uma vez, as confecções, com 97,01% do total exportado, predominaram. Os países que receberam mais produtos locais foram os Estados Unidos, Portugal e a Espanha. Neste sistema, as vendas para o Chile ficaram em sexto lugar.

O Exporta Fácil vem se preocupando em preparar os empresários para as vendas no exterior por meio de palestras, orientações, consultas e cursos que dão noções básicas de exportação e importação, práticas cambiais, carta de crédito, rede de agentes, formação de preço e radar comercial. O objetivo, de acordo com o Presidente da Representação Regional da FIRJAN no Centro-Norte Fluminense, Cláudio Tangari, é tornar mais fácil a atividade desses empresários.

foram feitos acordos de tributação com dezenas de países e, hoje, temos uma baixa tarifa externa única. A seguir, foi aplicado um programa de modernização das áreas de educação, saúde, infraestrutura e comunicações.” A declaração é do Presidente do ProChile, Rigoberto Garcia, em sua exposição no seminário.

Os chilenos pretendem transformar seu território em uma plataforma de negócios para que empresários e investidores fiquem livres da burocracia e tenham regras estáveis com baixa carga de tributos, que não ultrapassem hoje 18% do PIB. A diversificação de produtos é uma das metas do Chile, que pretende formar parcerias para as áreas de internet, transporte e infra-estrutura.

O ProChile é um instrumento estratégico e comercial do governo para tentar inserir o empresário estrangeiro no mercado local. Neste sentido, são vários os tipos de missões que chegam ao país andino. O Presidente do ProChile citou, para exemplificar, o acordo da brasileira Embraer com a chilena Enaer. As missões que dizem respeito a negócios diretos são poucas e ocorrem uma ou duas vezes por ano. Há, ainda, as missões realizadas pelas câmaras de comércio e, principalmente, aquelas organizadas pelas próprias empresas, em geral as mais atrativas. Por ano, são em torno de 50 e a maioria delas rende bons negócios.

Ao encerrar o painel, o moderador Roberto Fendt Júnior classificou o Chile como “um país ideal” por suas características de distribuição do PIB, suas baixas tarifas e regras claras e estáveis. “É um sonho quando comparamos com a elevada carga tributária do Brasil que já está chegando a 40% e asfixiando as atividades privadas”.

O Professor da FGV destacou os casos de sucesso claro no comércio bilateral Brasil-Chile, os nichos organizados e as oportunidades de discutir sobre a exportação, uma atividade cada vez mais promissora. “Nem sempre um seminário começa tão bem como este, com pessoas trazendo contribuições tão efetivas para nosso comércio bilateral.”

Um mercado atraente

O setor elétrico brasileiro está em expansão. O mercado vem apresentando uma taxa de crescimento anual de 6% com uma oferta de eletricidade por fonte, no ano passado, da ordem de 384TWh. A projeção é de que chegue, no ano de 2012, ao valor de 596TWh. Ao fazer essa análise, o Presidente da Endesa, Marcelo Llevenes Reboledo, considerou o mercado brasileiro como o mais promissor da América Latina em termos de crescimento e para investimento.

O setor elétrico brasileiro tem uma potência instalada de 82,6 mil MW de geração de energia com 1.370 centrais elétricas, das quais 91% são hidroelétricas e apenas 9% termoeleétricas. Dessas, 80% são de controle público e 20% de controle privado.

Em distribuição de energia, são 64 distribuidoras, das quais 15% sob controle público e 85% sob controle privado. Em transmissão, são 69 mil Km de linhas das quais 6.300 Km de novas linhas autorizadas, sendo 70% com controle público e 30% sob controle privado.

O presidente da Endesa diz que o Brasil apresenta sobra de geração sem contratos, até 2008. A partir daquele ano, novos projetos deverão estar disponíveis e como há demora para a entrada em produção, é preciso investir de imediato no setor elétrico. As estimativas falam em investimentos da ordem de US\$ 5 bilhões no setor até 2009, dos quais 50% aportados pelo Governo Federal e o restante pela iniciativa privada.

“O novo modelo do setor elétrico incentiva os investimentos no país”, garante o presidente da Endesa, porque nos objetivos do novo modelo e da regulação vigente consta que é preciso garantir a segurança de fornecimento de energia, incentivando o in-



“A Endesa vai investir ainda mais no setor elétrico”

MARCELO LLEVENES REBOLEDO

vestimento em geração nova. Além disso, é preciso reduzir o risco da receita e o custo de financiamento para atrair investidores privados. O Brasil tem duas metas básicas no setor: diminuir perdas de energia e oferecer energia a todos os habitantes.

BRASIL

Área total: 8.514.215 km ²
População (Jul04) : 181 milhões
PIB (2003) : US\$ 505,7 bilhões
Crescimento PIB 04: 5,2%
PIB per Capita(2003): US\$ 2.794
Consumo Elétrico (2001): 335,9 TWh

CHILE

Área total: 756.950 km ²
População (2004) : 15,8 milhões
PIB (2003) : 72 bilhões
Crescimento PIB 04: 6,1%
PIB per Capita(2003): US\$ 4.560
Consumo Elétrico (2001): 40,1 TWh

AMÉRICA do SUL

Área total: 17.806.335 km ²
População (jul04) : 366,8 milhões
PIB (2003) : US\$ 982,9 bilhões
Crescimento PIB 04: 6,6%
PIB per Capita(2003): US\$ 2.685
Consumo Elétrico (2001): 623 TWh



Angela Regina Pereira de Carvalho e Horacio del Valle discutem a integração latino-americana e o papel do comércio bilateral neste cenário.

Chile busca economia de escala e Brasil quer a credibilidade chilena

Representantes dos dois países mapeiam as possibilidades de complementação na área de comércio e de produção conjunta

O Painel II do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile foi dedicado a Oportunidades de Investimentos, Desafios e Cooperação; Infra-Estrutura, Energia e Mineração. Foi presidido por Angela Regina Pereira de Carvalho, Chefe do Departamento de Exportação do

BNDES e teve como moderador Arthur Pimentel, Diretor de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC. Como expositores do painel, Laura Velloso, Chefe da Assessoria Especial da Casa Civil da Presidência da República; Mario Benavente Jaque, Di-

retor do Departamento Mercosul do Ministério das Relações Exteriores do Chile; Hugo Nunes, Gerente de Regulação da Comercialização e Geração da Neoenergia; Rigoberto Mejía Aravena, Gerente Comercial da Petrobras Gás e Energia; e Fernando Mota, da área internacional da Petrobras.

A presidente do painel teceu alguns comentários iniciais sobre a integração latino-americana e o papel do BNDES neste contexto. Segundo Angela Regina de Carvalho, esta integração é um dos principais pilares da política externa brasileira e desde 2003 passou também a fazer parte da missão do BNDES.

“A ampliação das atuais dimensões do comércio nacional e a expansão do comércio regional são fundamentais para acelerar o desenvolvimento econômico com justiça social. Assim, os principais objetivos do processo de integração regional são: atração de investimentos, em especial infra-estrutura física para modernizar economias; ampliação de mercados possibilitando ganhos de escala; capacitação tecnológica e humana por meio da colaboração e da cooperação técnica; fortalecimento do poder de negociação dos países da região. Ao financiar as exportações brasileiras necessárias ao aprimoramento das conexões físicas da região e o aumento do intercâmbio entre os países sul-americanos, o BNDES contribui para a redução de custos do comércio exterior e promove maior integração regional e inserção competitiva da América do Sul no comércio global.”

Angela Regina de Carvalho citou alguns grandes empreendimentos que contribuíram para esta integração e foram apoiados pelo BNDES ao longo dos seus 53 anos: a Usina Hidrelétrica Itaipu; o Gasoduto Bra-

Indústria brasileira fornece vagões para o metrô de Santiago.



Como o BNDES financia exportações

O BNDES tem hoje ativos totais em torno de US\$ 62 bilhões; um patrimônio líquido de US\$ 5,3 bilhões; um lucro líquido de US\$ 500 milhões por ano e desembolsos anuais em torno de US\$ 14 bilhões.

No âmbito nacional, tem como principais metas a recuperação e o desenvolvimento da infra-estrutura, a modernização da estrutura produtiva, o fomento das pequenas e médias empresas, o estímulo a arranjos produtivos locais e a redução da desigualdade social. Na área internacional, busca a promoção das exportações, dos investimentos e da integração continental da América do sul.

Nas operações de comércio exterior os objetivos são abrir linhas de crédito de bens e serviços de maior valor agregado, buscando sempre oferecer taxas competitivas e prazos adequados.

O Banco apóia, também, operações de comércio exterior que envolvam bens de capital, serviços associados à exportação de bens, materiais e produtos manufaturados, desde que o índice de nacionalização seja sempre igual ou superior a 60% de seu valor FOB.

Como o mercado já provê recursos para *commodities* e matérias-primas, segundo Angela Carvalho esses itens não são elegíveis para os financiamentos. “Produtos de baixo valor agregado e matérias-primas interme-

diárias, como grãos, suco de laranja, celulose e outros, não podem ser apoiados.”

A política do BNDES prevê também o apoio à comercialização no exterior de serviços associados à exportação, como serviços de construção civil e engenharia, desde que as exportações brasileiras sejam incorporadas de forma definitiva ao projeto e representem, pelo menos, 35% do valor total do financiamento.

De modo geral, a ação se dá na linha de pré-embarque, em que as empresas brasileiras são apoiadas na fase de produção, e na linha pós-embarque, que pode acontecer em duas modalidades, dependendo da conformação da operação.

Segundo a Chefe do Departamento de Exportação do BNDES, o banco pode financiar até 100% do valor total das exportações com um prazo de até 12 anos que inclui a carência. As garantias são negociadas caso a caso, dependendo das características da operação.

“As garantias são sempre um ponto com o qual temos de nos preocupar um pouco mais, pois são normalmente o caminho crítico das nossas operações. Por não termos conseguido organizar adequadamente as garantias, algumas excelentes operações não se concretizaram ou se realizaram apenas parcialmente.”

sil-Bolívia; a ligação terrestre entre o Brasil a Venezuela.

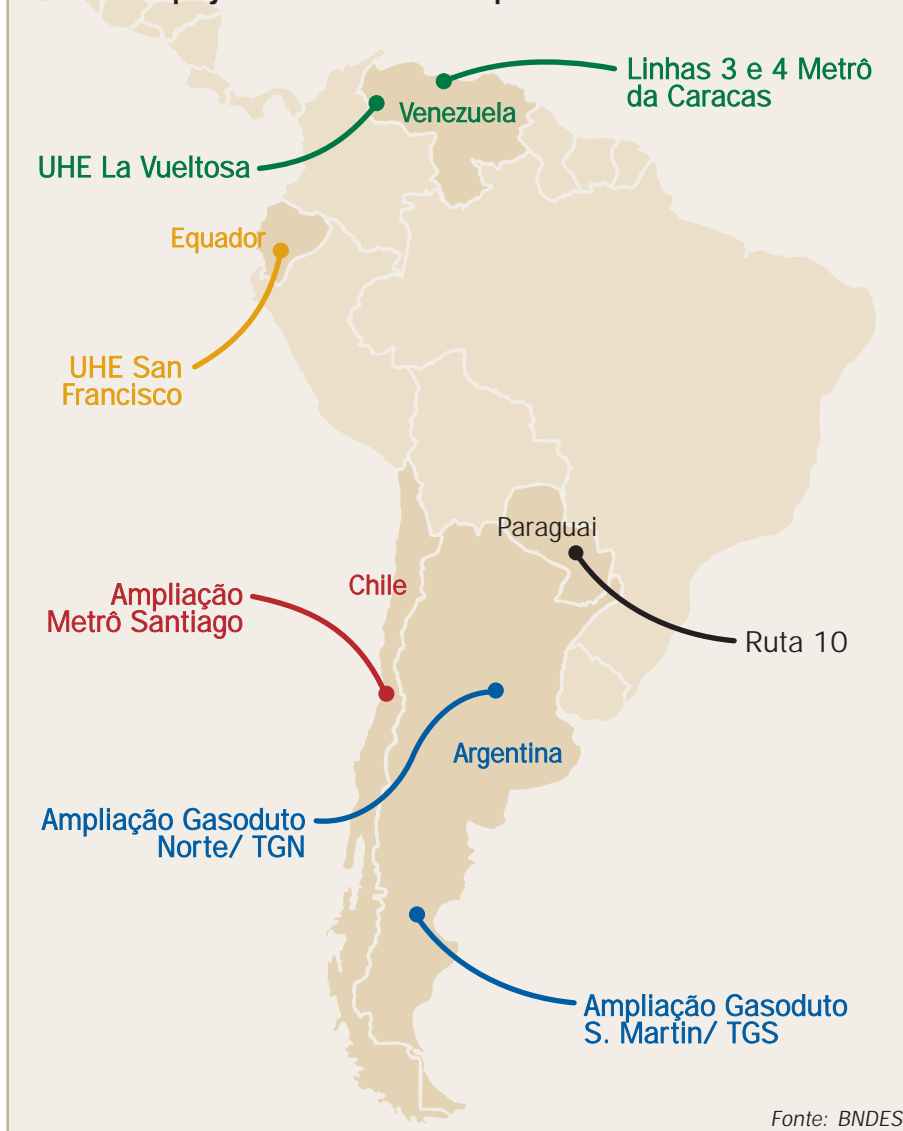
“Desde setembro de 2003 o BNDES conta com um departamento específico de comércio exterior, voltado para desenvolver ações institucionais e

operacionais com vistas ao financiamento das exportações e de bens e serviços destinados a projetos de interesse do governo e prioritários com relação à integração. Hoje, contamos com uma carteira de cerca de US\$ 4 bilhões e projetos em execução em torno de US\$ 650 mil, além de diversos projetos em diferentes estágios de maturação.”

Angela Regina de Carvalho considera que um dos instrumentos mais interes-

Integração Sul-Americana

Carteira de projetos contratados ou aprovados



santes na América Latina é o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos – CCR, que permite a compensação das transações comerciais através dos bancos centrais dos países envolvidos.

“Contamos também”, continua ela, “com a possibilidade de seguro de crédito às exportações e aceitamos ainda outros tipos de garantia como aval, fiança, carta de crédito de bancos, garantias prestadas por organismos multilaterais ou estruturas lastreadas em receitas diversas que também podem ser apresentadas.”

O BNDES começou a apoiar exportações na década de 90 e foi alcançando patamares cada vez mais significativos.

“A integração propicia exportar mais e desenvolver garantias para que as empresas possam fazer intercâmbio de operações”

ANGELA PEREIRA DE CARVALHO

“Em termos percentuais, a participação dos créditos às exportações vem crescendo e nos últimos anos tem se situado em torno de 30%. Hoje, estamos calculando em torno de US\$ 4,5 bilhões, que é a nossa estimativa para desembolsos no ano de 2005.”

O banco tem na carteira cerca de US\$ 100 milhões para desembolso em operações no Chile e, segundo a Chefe do De-

partamento de Exportação, há expectativa de desembolsos de um valor semelhante nos próximos anos. Um dos principais financiamentos está sendo usado na ampliação do metrô de Santiago.

Como conclusão, Angela Regina de Carvalho afirmou que a integração latino-americana propicia a exportação de bens e serviços, o desenvolvimento de garantias e também o intercâmbio de operações entre empresas brasileiras e de outros países, o que, evidentemente, aumenta e enriquece o comércio multilateral e bilateral.

Retrato do Brasil

Laura Veloso, Chefe da Assessoria Especial da Casa Civil da Presidência da República, apresentou um retrato do nosso país, que, segundo ela, tem o décimo maior PIB do mundo, um mercado amplo e crescente, uma base produtiva diversificada e eficiente, uma mão-de-obra motivada e qualificada. O Brasil é também o maior exportador de café, suco de laranja, açúcar, soja, carne, tabaco e minério de ferro, além de ter se tornado, nos últimos anos, um grande exportador de produtos manufaturados, o quarto fabricante de aviões no mundo, o oitavo em produção de aço, *software* e telefonia celular.

Segundo Laura Veloso, a política industrial e tecnológica de comércio exterior do Governo Federal visa fomentar o desenvolvimento da área e atrair o investimento em setores produtivos.

“O Brasil tem mais de 100 milhões de habitantes, uma área de mais de oito milhões de km² e um PIB expressivo. Neste contexto, entre os países em desenvolvimento, concorremos apenas com a China. Temos grande potencial de recepção de investimentos e somos o terceiro país mais atraente nesta área, ao lado do México, Índia e Argentina.”

Laura Veloso informou ainda que os investimentos estrangeiros no Brasil em 2004 foram de US\$ 18 bilhões e, em 2005, a estimativa vai de US\$ 16 a 22 bilhões. “Por outro lado, para ser competitivos temos de ter um aprimoramento da infraestrutura e da capacitação de mão-de-obra,” concluiu.

Sala de Investimentos

A Sala de Investimentos, cujo nome oficial é Comissão Interministerial de Incentivo aos Investimentos Produtivos Privados, é coordenada pela Casa Civil da Presidência e tem a participação de vários ministérios, do BNDES e da Secretaria de Articulação Política.

Trata-se de um projeto importante do Governo Federal no setor que, segundo Laura Veloso, trabalha com informação, facilitação, atração e retenção.

“Em primeiro lugar, procuramos informar sobre os procedimentos de legislação, para que os investidores não fiquem perdidos e saibam por onde começar. Atuamos em colaboração com o Sistema de Investimentos do Itamaraty e com a Rede Nacional de Investimentos do Ministério do Desenvolvimento, que por sua vez atua junto às secretarias de desenvolvimento dos estados brasileiros. Além disto, acompanhamos os procedimentos junto aos órgãos

do Governo Federal para dar conforto aos investidores sobre o andamento de seus projetos. Tentamos sempre facilitar e verificar porque um projeto está parado. Trabalhamos com licenças, concessões, cessões de patrimônios públicos e revisão de decisões sobre processos. Recebemos muitas solicitações ligadas ao combate à pirataria, à economia informal e reclassificação tributária. Em vez de pensar apenas em novos investimentos, atuamos também no sentido de reter os investimentos que já estão no país. Acompanhamos o governo em suas missões no exterior e procuramos facilitar encontros de empresários com a Apex, o Banco do Brasil e vários órgãos do Ministério do Desenvolvimento.”

Dos 127 projetos recebidos pela Sala de Investimentos até setembro de 2005, 56% eram referentes à infra-estrutura, 34% à indústria de transformação, 9% à agricultura e 1% a serviços. Deste total, 19 casos já tinham sido resolvidos até outubro.



“Procuramos informar sobre a legislação para que os investidores saibam por onde começar”

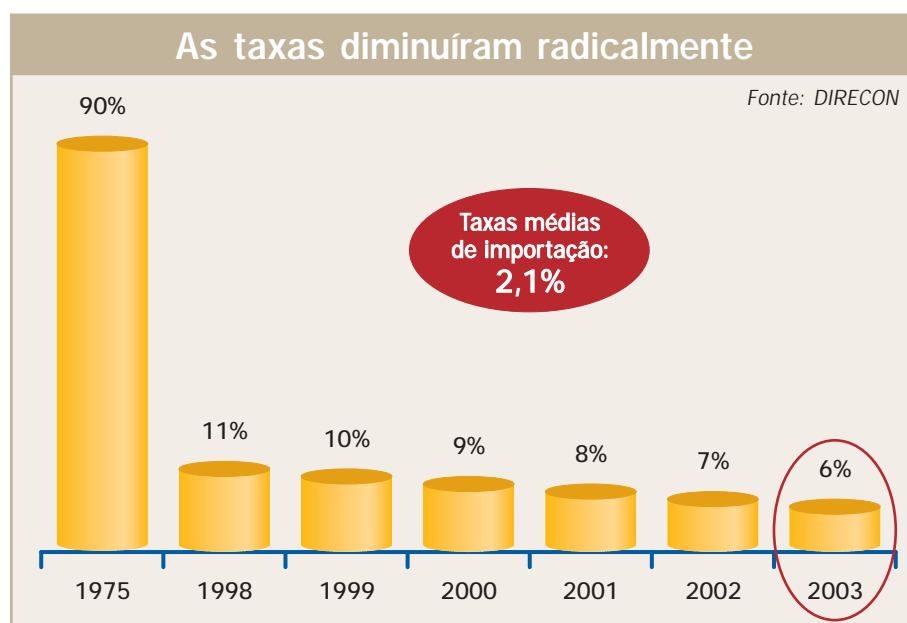
Laura Veloso

A economia chilena e a parceria com o Brasil

Mario Benavente Jaque, Diretor do Departamento Mercosul do Ministério das Relações Exteriores do Chile, abordou três temas em sua palestra: a economia chilena, as oportunidades para o comércio regional e bilateral e algumas reflexões sobre inversões de seu país no Brasil.

Segundo Mario Benavente, a inserção econômica internacional do Chile é baseada em três idéias fundamentais. A primeira, é a abertura unilateral, que tem seu fundamento na redução de taxas e num tratamento igual para investidores nacionais e estrangeiros. Em segundo lugar, trata-se de uma abertura negociada, a partir da qual puderam ser firmados muitos tratados de livre comércio com os mais diversos países. Finalmente, a abertura multilateral se estruturou em torno de negociações internacionais com instituições e organismos como a Rodada Uruguai e a Organização Mundial de Comércio – OMC.

“Como resultado desta política, nossas tarifas diminuíram muito. Se, em



1975, elas estavam em torno de 90%, hoje, as tarifas de importação no Chile não passam de 6%. Além disso, os países beneficiados com acordos de comércio (no caso do Brasil, por intermédio do ACE 35), pagam uma tarifa de 1% a 2%

para entrar com produtos no Chile. A longo prazo, os resultados foram os seguintes: em 1980, nosso fluxo comercial era de US\$ 5 bilhões; em 2004 passaram a US\$ 31 bilhões e, para 2005, esperamos US\$ 35 bilhões.

O Chefe do Departamento Mercosul do Ministério das Relações Exteriores do Chile afirmou também que os acordos comerciais assinados com 50 países representam um mercado de 76% do PIB mundial.

“Por isto os analistas indicam que o mercado objetivo das exportações chilenas é hoje calculado em 1,3 bilhão de habitantes. Este mercado objetivo precisa ser abastecido por uma economia de escala que o Chile não tem. Pode-se dizer que os acordos comerciais são nossa força e nossa fragilidade. Não temos economia de escala para cobrir esta demanda. Temos um déficit comercial na nossa relação com o Brasil e com o Mercosul. Somos importadores de energia em larga escala e parte importante do déficit da nossa balança comercial com o Mercosul é composta por derivados de gás e petróleo, que representam cerca de 50% das nossas importações.”

Para modificar esta situação, a receita é uma só: o Chile precisa exportar mais.

“Um exemplo são as cotas para a compra de vinho chileno. Para que possamos exportar mais, estas cotas teriam de ser ampliadas ou simplesmente extintas. Dentro de uma visão de escala, os vinhos chilenos não representam uma grande concorrência para a produção brasileira de vinho”.

Investimentos chilenos

Segundo Mario Benavente, o Chile investe US\$ 17 bilhões apenas na Argentina. Em contrapartida, a Argentina investe no Chile menos de US\$ 200 milhões. Além disso, os chilenos exportam para a Argentina apenas US\$ 500 milhões e importam da Argentina quase US\$ 5 bilhões.

Segundo o Chefe do Departamento do Mercosul, um outro elemento ocorre também no comércio bilateral com o Brasil e com vários outros países da América do Sul: “O nosso déficit comercial é acompanhado de um superávit nas inversões.”

Cerca de 50 empresas chilenas investem em 60 projetos no Brasil; já na Argentina são 300 empresas chilenas desenvolvendo mais de 600 projetos de inversões diretas.

Para modificar este panorama no sentido de uma diversificação, é preciso mui-



Laura Veloso, Horacio del Valle e Mario Benavente apresentam as oportunidades de investimentos.

to trabalho e discussão entre os países. Isto levou Mario Benavente a afirmar o seguinte:

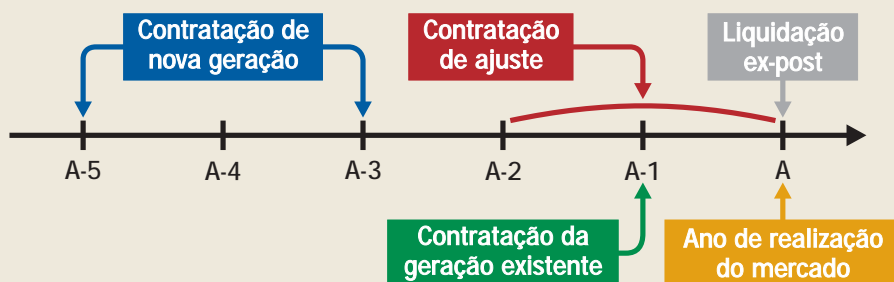
“Os acordos comerciais não são a única ação possível no comércio bilateral, eles apenas abrem melhores condições de acesso. É preciso introduzir neste cenário uma ação mais efetiva dos empresários, mais tecnologia, mão-de-obra qualificada, modernização e organização das pequenas e médias empresas. Além disso, seria necessário eliminar o ‘burocratismo’, conservando a burocracia necessária e, também, ampliar as ligações com a realidade econômica internacional.”

Uma parceria em formação

Mario Benavente ressaltou também, em sua palestra, que o Chile é um país de baixo risco, tem acesso a financiamentos internacionais e qualidade de recursos humanos. Segundo ele, o Brasil tem boa experiência industrial, serviços e também qualidade de recursos humanos.

“A necessidade das complementações produtivas e de alianças industriais fazem parte da demanda da nossa realidade econômica. Assim, abrem-se oportunidades de inversões brasileiras no Chile para que, a partir do território chileno, o Brasil possa, por exemplo, exportar mais para a União Européia. Podemos gerar maior

Leilões de energia



Os leilões estabelecem prazos de um a cinco anos para construir e gerar eletricidade.

valor agregado aos produtos brasileiros e colocá-los no mundo. O Chile não tem escala para cobrir a demanda dos mercados com os quais temos acordos comerciais. O Brasil pode fazê-lo via Chile, pois tem escala industrial, mas deve cumprir a norma de origem, ou seja, uma parte dos componentes dos produtos exportados devem ser chilena.”

Novo Modelo do Setor Elétrico

Para fazer frente à mudança na realidade do setor, o governo criou o Novo Modelo do Setor Elétrico, regulamentado em 30 de julho de 2004, para promover a modicidade tarifária, garantir a segurança do suprimento e criar um marco regulatório estável.

O Novo Modelo tem planejamento centralizado e determinativo; monitoramento do atendimento; ambiente de contratação centralizada de energia por meio de um *pool*; ambiente de livre contratação para transações para o atendimento a consumidores livres; contratação antecipada de 100% do mercado pelas distribuidoras e observância aos contratos existentes.

Foram previstas também regras e metas de vários programas de interesse social e técnico, e novos critérios de classificação dos consumidores de baixa renda.

O representante do Ministério das Relações Exteriores do Chile explicou que, para fazer lingüiça, por exemplo, a carne de porco pode ser produzida pelos Estados Unidos, os condimentos podem ser brasileiros e o cereal deve ser originário do Chile.

“Para fabricar uma peça de roupa, podemos importar fios de poliéster do Brasil; os encaixes e acabamentos podem vir da Colômbia; parte dos fios deve ser chilena e assim o produto final vira chileno.”

O setor energético brasileiro

Em seguida foi a vez da palestra de Hugo Renato Nunes, Gerente de Regulação da Comercialização e Geração da Neenergia. Ele explicou que a Neenergia é uma *holding* que atua no setor de energia elétrica e tem como acionistas o Banco do Brasil, a Previ e a Iberdrola, e mantém diversos ativos no segmento de geração, distribuição e comercialização de energia.

Em seguida, Hugo Nunes procurou mostrar um panorama do setor elétrico brasileiro.

“Hoje temos 80 mil megawatts de capacidade de geração no sistema interligado e temos transmissoras e distribuidoras que atendem a um total de 53 milhões de unidades consumidoras. O índice de atendimento no setor elétrico brasileiro é de 97%, tratando-se do serviço público, com maior cobertura nacional, responsável por 2,2% do PIB, com um faturamento de R\$ 86 bilhões por ano”.

O Gerente de Regulação da Neenergia analisou, em seguida, o racionamento no Brasil, que ocorreu em 2001 e no início de

2002. Segundo ele, o racionamento ocorreu devido a três razões: houve uma demora na regulamentação da lei das licitações; ocorreu um período de poucas chuvas; houve também, atraso em obras estratégicas, como o início da ampliação da Usina de Itaipu. Como cerca de 85% da geração de eletricidade no Brasil é hidrelétrica, o racionamento tornou-se uma medida necessária.

“Após o racionamento, os consumidores adquiriram novos hábitos, o desperdício diminuiu e, por isso, temos hoje uma sobre oferta; aprendemos a economizar energia.”

O consumo doméstico diminuiu, os reservatórios estão cheios, há uma sobre oferta de energia e, conseqüentemente, os preços da eletricidade baixaram. Segundo Hugo Nunes, isto criou uma dicotomia, pois há sobra de energia no curto prazo,



Hugo Nunes: consumidor tem novos hábitos.

	Energia nova A-5	Energia nova A-3	Energia existente A-1	Geração distribuída	Leilão de ajustes
Objetivo	Expansão	Expansão	Carga existente	Carga existente	Ajuste de carga
Duração do contrato	15 a 30 anos	15 a 30 anos	5 a 15	Não Definido	Até 2 anos
Ambiente	Regulado	Regulado	Regulado	Livre	Livre
Restrição	Nenhuma	2% da carga em A-5	105% do valor Inicial	Até 10% da carga	Até 1% da demanda contratada em A
Entrega	Centro de gravidade do vendedor	Centro de gravidade do vendedor	Centro de gravidade do vendedor	Centro de gravidade do comprador	Centro de gravidade do comprador

Fonte: Neenergia



*“Negócios com o Chile
vão aumentar quando
for construído o
anel energético”*

RIGOBERTO ARAVENA

mas existe também a necessidade de atrair investimentos no longo prazo.

Segundo Hugo Nunes, o novo modelo é composto por dois ambientes.

“O primeiro é um ambiente de contratação regulado, no qual todas as distribuidoras de energia devem contratar 100% de seu mercado para os próximos cinco anos por meio de leilões. O segundo é um ambiente de contratação livre, no qual consumidores e grandes unidades fabris podem adquirir energia a preços livremente negociados.”

Este modelo tem como objetivo atrair novos investimentos e modicidade tarifária, mas Hugo Nunes informa que esta última expressão não significa apenas preços baixos, mas preços justos, ou seja, o menor preço para o consumidor com uma justa remuneração para o investidor. Em 2003 o novo modelo foi regulamentado com três modalidades. Destacam-se a energia velha, que já está no mercado e a energia nova, que está para ser leiloada, a qual os técnicos, bem-humoradamente chamam “energia botox”, ou seja, aquela que entrou em operação comercial a partir de janeiro de 2000 – daí ser chamada de energia velha com cara de nova. Ela já

existe, está no mercado, mas ainda pode participar dos leilões de energia nova.

Segundo Hugo Nunes, em 2009 e 2010, dependendo do crescimento da demanda, o Brasil vai precisar de novas unidades de geração. O parque gerador que temos hoje suporta o consumo até estas datas e, como o Estado não tem recursos para investir, as novas unidades de geração terão de ser construídas pela iniciativa privada. O governo está dando sinais nesta direção, pois a meta é chegar em 2009 com 100% de universalização de atendimento, ou seja, com toda a população brasileira tendo acesso à energia elétrica.

Segundo o Gerente de Regulação da Neoenergia, os leilões de novos empreendimentos serão o grande teste do novo modelo. Os contratos já estão em audiência pública e um dos entraves está associado à proteção ambiental, pois serão leiloadas 17 usinas e algumas delas têm problemas de licenciamento ambiental.

“O novo modelo tem solidez e filosofia embasada, mas precisamos também ter regras claras e estáveis, além de segurança jurídica para os contratos já firmados, para maior conforto de quem já investiu e alocação de risco de forma equilibrada entre os agentes. Também é necessário encontrar formas para permitir a redução progressiva da tarifa,” concluiu Hugo Nunes.

A posição da Petrobras

Rigoberto Mejia Aravena, Gerente Comercial da Petrobras Gás e Energia, tratou das relações comerciais da Petrobras com o Chile e seu colega Fernando Mota, da área internacional da Petrobras, das oportunidades de negócios naquele país.

Segundo Rigoberto, a matriz energética chilena é composta de 38,5% de petróleo, 20% de gás natural e 15% de outros produtos.

“O Chile é um importador nato de energia. Também o gás natural é expressivo, e o Chile tem hoje sete gasodutos, sendo dois no Norte, dois no centro e três no Sul, sendo estes últimos conectados com o sistema argentino de gás natural. Cerca de 25% do gás natural importado da Argentina para o Chile é da Petrobras. O

Chile é um dos nossos mais importantes clientes e existem oportunidades para aumentar ainda mais os negócios, se for construído um anel energético unindo vários países do Cone Sul.”

A Petrobras no Chile

Fernando Motta traçou um panorama da atuação da empresa brasileira de petróleo em alguns países da América Latina.

“A Petrobras é a maior empresa na Bolívia e a que arrecada mais impostos naquele país. Mantém uma distribuidora de gás no Uruguai e participa ainda do setor no Peru, na Colômbia, na Venezuela, no México e na Argentina, com ativos fixos. No Chile ainda não estamos presentes, mas pretendemos entrar a médio prazo.”

“O Brasil é um importador de gás líquido e temos Argentina e Bolívia como grandes fornecedores de gás. Já a matriz energética do Chile era, até a década de 90, basicamente hídrica e baseada também no carvão mineral. Em 1994, os chilenos começaram uma reforma do setor para diminuir a dependência da hidreletricidade. Nesse cenário, o gás natural é muito bem vindo, já que uma das principais questões do país é a grande poluição ambiental na região metropolitana de Santiago. O gás tem um bom desempenho, pois é menos poluente do que os derivados do petróleo.”

*“O gás natural é uma
alternativa interessante
por ser menos poluente que
os derivados de petróleo”*

RIGOBERTO ARAVENA

Segundo Fernando Mota, a grande questão é que os sistemas de gasodutos devem ser maiores e mais eficientes, pois ainda não existe uma interligação bem resolvida entre eles. Finalmente, o representante da Petrobras concluiu:

“O Chile está situado num contexto que envolve Argentina, Brasil e Uruguai e temos de tomar um conjunto de providências necessárias para atender a todos estes países. Em matéria de energia, não se pode pensar o Chile isoladamente.”

Se você sabe que diversidade é o segredo de um bom investimento, venha para o Chile. E esqueça os negócios. Estamos falando das suas férias.



Seja para a neve, para o deserto, o litoral ou para Santiago, a Turismo Andino é a operadora que mais entende de Chile no Brasil. E por isso garante o serviço mais qualificado com as mais vantajosas condições de pagamento. Afinal, são 17 anos trazendo a América Latina até você.

R. Sete de Setembro 92/ 1209 - Centro - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2224-2044 - Fax: (21) 2224-6331

Andino
TURISMO ANDINO
Operadora de Excursões
www.turismoandino.com

Sucesso no transporte marítimo e oportunidades para o turismo

O transporte pelo Estreito de Magalhães e a paixão chilena por Búzios



Alejandro Toro (à esquerda), Horacio del Valle, Enrique Arteaga (com o microfone) e Juan Pablo Richards discutem as relações comerciais bilaterais.

O Painel III do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile, “Relações Comerciais Bilaterais: Turismo, Bens e Serviços”, foi presidido pelo Cônsul-General do Chile no Rio de Janeiro, Horacio del Valle. O Presidente Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Chile, Maurício

Knoploch, foi o moderador. O painel teve como expositores Enrique Arteaga, Presidente da Libra Navegação; Juan Pablo Richards, Diretor Comercial da *Compañia Sudamericana de Vapores* – CSAV e Alejandro H. Toro Tansley, Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile.

Após dar início aos trabalhos e saudar os presentes, o presidente do painel passou a palavra ao primeiro expositor, Enrique Arteaga, que agradeceu à FCCE a oportunidade oferecida à Libra Navegação para demonstrar o que vem realizando no Brasil e qual tem sido sua contribuição para o desenvolvimento do comércio entre o Brasil e o Chile. O expositor dedicou-se, então, a uma apresentação da companhia e à descrição pontual de alguns serviços que presta: “Somos uma companhia brasileira de navegação”, declarou, “e acho importante mencionar, que temos um convênio de trans-

porte marítimo entre Brasil e Chile, que se iniciou em 1974 e que é renovado em função do interesse das partes, datando a última de cinco anos atrás.”

Em seguida, Enrique Arteaga lembrou que as exportações brasileiras para o Chile consistem, prioritariamente, de petróleo, produtos semimanufaturados e veículos, ressaltando, particularmente quanto a esse último item, que todos os modelos aqui produzidos chegam ao Chile. Quanto às importações brasileiras, explicou que elas se resumem basicamente a *commodities*, especialmente o cobre e, entre os produtos florestais, a celulose, observando que um dos produtos mais famosos do Chile, o vinho, chega ao Brasil “em quantidade irrisória, em relação ao potencial de consumo existente.”

“Somos uma companhia brasileira”, reafirmou, “que, hoje em dia, tem três acionistas, o principal deles, uma companhia chilena, a Sudamericana de Vapores, que se tornou majoritária a partir de 1999”. “Até então”, esclareceu, “a Libra Navegação se constituía da fusão entre entidades cujos nomes eram bem conhecidos por todos os brasileiros, a exemplo da Companhia Paulista de Navegação Marítima e da Companhia Marítima Nacional. A Libra, que significa Linha Brasileira, data de 1948, existindo, portanto, há mais de 50 anos. Outra data a ser destacada na trajetória de nossa companhia é o ano de 2003, em que passamos a administrar também uma outra empresa marítima, a Multimar Marítima”, completou.

Rede de transportes

“Nossa empresa transporta cerca de 320 mil Teus (para quem não sabe o que isso significa, trata-se da sigla para *twenty-foot equivalent unit*, ou seja, caixas de vinte pés que todos já devem ter vistos nos portos em mais de uma oportunidade), temos 580 empregados, dedicamo-nos ao transporte de cargas em contêineres e temos uma rede de agências próprias em todo o Brasil. Essa rede se dedica não apenas ao agenciamento portuário da Libra, como também ao de empresas relacionadas e de terceiras outras companhias, se ocorrer a oportunidade. Somos, repito,



*“Optamos pelo crescimento
e hoje temos acesso
aos mercados
mais importantes”*

JUAN PABLO RICHARDS

uma companhia brasileira e, portanto, mantemos nosso foco no comércio entre o Brasil e o Mundo. Nós não pretendemos ser uma companhia global, não queremos fazer *cross-training*, mas manter um pé no Brasil e outro no Mundo, sendo muito claros, portanto, o nosso foco e a nossa especialização: a costa Leste da América do Sul, com atenção no Brasil, por causa de seu tamanho e importância.”

“O que fazemos é prestar serviços de transporte marítimo de alta qualidade até à costa Leste dos Estados Unidos, ao Golfo do México e ao Caribe, ao Mediterrâneo, ao Norte da Europa e à costa Oeste da América do Sul, que é o foco de interesse deste nosso encontro. Todos os serviços de transporte marítimo são semanais, e nós os operamos em parceria com diferentes armadores. Operamos, ainda, e é importante mencionar isso neste seminário, em conjunto com a Sudamericana de Vapores, um serviço que chamamos de Conosur Sul Brasil-Chile. Esse serviço atende, atualmente, a todos os portos brasileiros situados entre Vitória e o Sul do país e os conecta com todos os portos importantes da costa Oeste da América do Sul. Particularmente, em relação ao

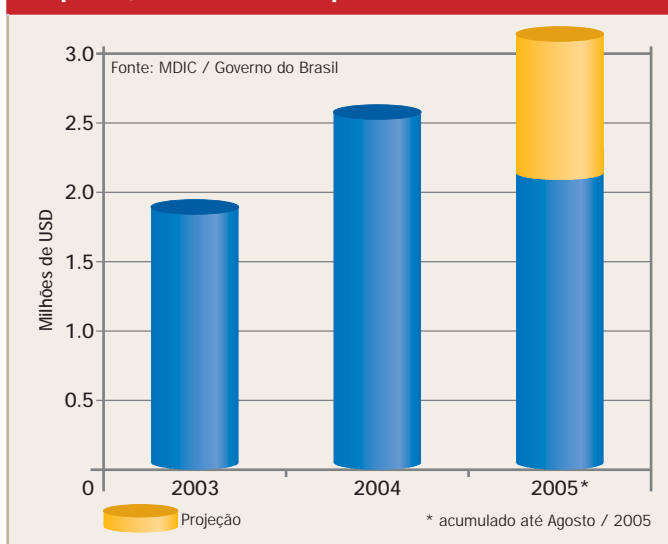
Chile, trabalhamos em Antofagasta, Iquiques, San António e Punta Arenas, no extremo Sul do continente. Esse serviço, como podem imaginar, serve-se da travessia pelo Estreito de Magalhães. Podemos dizer que a Libra ajudou no desenvolvimento dessa rota de comércio, em que atua há 32 anos, desde o tempo em que as cargas ainda não eram, como hoje, integralmente transportadas em contêineres, mas a granel.”

Conceito de qualidade

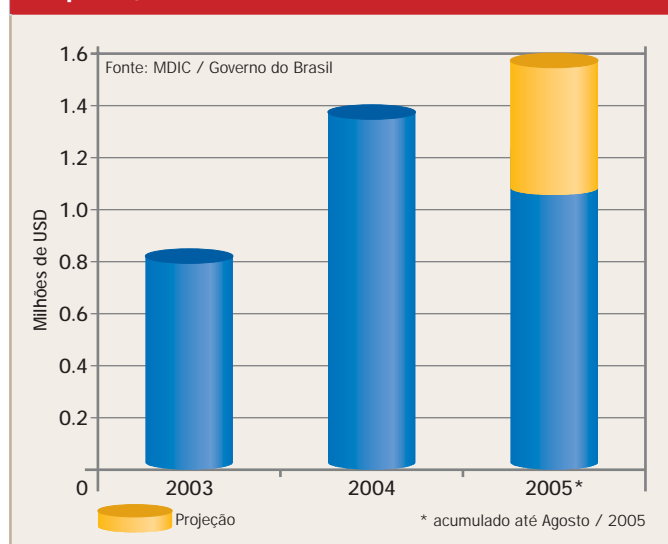
O expositor aludiu, em seguida, ao compromisso que sua companhia estabeleceu com o conceito de qualidade, sendo este criteriosamente observado em todas as suas ações, o que resultou no reconhecimento pelo *standard* de qualidade ISO 9001, em 2000. Referiu-se, ainda, à regularidade e, especialmente, à pontualidade, que é o requisito mais solicitado aos transportadores de cargas e ao qual a companhia sempre dedicou especial relevância, por saber que existem compromissos comerciais inadiáveis entre importadores e exportadores. Enrique Arteaga falou a seguir sobre modernidade, ressaltando que, o tráfego marítimo entre Brasil e Chile, ainda pequeno face ao volume observado entre a Europa e os Estados Unidos, vem sendo operado pelos mesmos navios velozes que atendem ao resto do mundo, com menos de cinco anos de existência, e capazes de transportar cerca de 1700 Teus em cada uma de suas viagens e com alto nível de segurança. Esclareceu, ainda, que todos os seus escritórios de documentação (item importante na atividade de qualquer transportadora) e oficinas trabalham com tecnologia de ponta e que suas atividades não se resumem ao transporte de mercadorias de porto a porto, mas compreendem a entrega das mercadorias diretamente no destino previamente contratado no interior dos respectivos países.

Enrique Arteaga informou também, ao terminar sua exposição, que o serviço conjunto da CSAV com a Libra cobre cerca de 60% do transporte marítimo de cargas entre o Brasil e o Chile e que isso não pode ser atribuído senão ao *know how* desenvol-

Exportações brasileiras para o Chile



Importações brasileiras do Chile



vido nesses anos de trabalho. “Atualmente”, explicou, “cinco navios operam essa rota, com capacidade de transportar cargas refrigeradas e cobrindo o percurso redondo, em 42 dias. Já o transporte regular entre os portos que exportam e recebem maior volume de cargas entre Brasil e Chile, respectivamente, Santos e San Ant3nio, o transporte regular dura doze dias.”

CSAV: uma hist3ria de sucesso

O presidente do painel passou, em seguida, a palavra ao segundo expositor, Juan Pablo Richards, Diretor Comercial no Brasil da Companhia Sudamericana de Vapores – CSAV. Sua primeira abordagem mencionou o hist3rico da CSAV, fundada em 1872, com mais de 130 anos de exist3ncia sendo a 3nica companhia de navega3o de proced3ncia chilena – e sul-americana – a permanecer entre as vinte mais importantes no *ranking* mundial, com crescimento constante. Inicialmente voltada para o interc3mbio comercial entre o Chile e a costa Oeste da Am3rica do Sul, a partir de 1990, a CSAV passa a desempenhar um papel ativo no Brasil, nas 3reas de servi3os e de oficinas.

O expositor lembrou que, em 1998, a companhia recebeu o certificado ISO 9002, que lhe foi atribuído pela excel3ncia dos servi3os que vem prestando. Em 1999, dois fatos importantes vieram se juntar a sua hist3ria: “enquanto companhia chilena em opera3o na Am3rica Latina, t3nhamos um ta-



Horacio del Valle, Arlindo Cantoia Varela e Jo3o Augusto de Souza Lima.

manho n3o muito relevante, e a 3nica solu3o para crescermos e chegar 3 economia de escala era por meio da aquisi3o; em menos de dois anos assumimos o controle acion3rio da companhia brasileira Libra Navega3o e da uruguaia Montemar Marítima, em 1999. No ano seguinte, assumimos o controle de uma companhia chamada Noracia, que hoje, tem sede em Hong Kong. Essas aquisi3es nos permitiram crescer cerca de 80%, em tamanho, nesse curto per3odo e deu-nos a possibilidade de acesso aos mais importantes mercados do mundo inteiro. Com a Noracia, acessamos as rotas entre a Europa, os Estados Unidos e a 3sia. S3o das que, atu-

almente, mais crescem em n3vel de volume e de import3ncia, sobretudo, gra3as ao desenvolvimento sustentado que a 3sia e, particularmente a China, tem experimentado nos 3ltimos anos.”

Um dado relevante a ser destacado na hist3ria da CSAV 3 a assinatura de um contrato para fabrica3o de 22 novos navios, em 2003, que veio demonstrar ao mercado e a seus clientes a solidez da companhia e o seu intento de apostar no futuro e no aperfei3oamento dos servi3os prestados. Em termos de faturamento, o expositor afirmou que, de 1999 – ano em que adquiriu suas novas associadas – a 2000, ele pas-

sou de cerca de US\$1 bilhão, para US\$1,8 bilhão. Depois desse crescimento, atribuído às aquisições, a CSAV continuou a crescer organicamente e, sem qualquer outra incorporação, o faturamento chegou, entre 2002 e 2003, a US\$2.1 bilhões e, entre 2003 e 2004, aumentou 26%, com perspectivas de crescimento continuado.

“Um fator importante a ser mencionado, ao nos referirmos às atividades da CSAV”, explicou Juan Pablo, “é o do número de contêineres que transportamos e o de seu crescimento: em 99, tínhamos 700 mil Teus embarcados; no ano 2000, passamos a 1,2 milhão e, no período de 2002 a 2003, experimentamos um crescimento de 27% – de 1,4 milhão de Teus

a 1,8 milhão. Em 2004, tínhamos crescido mais 31% e o número de Teus transportados chegou a 2,4 milhões. Como vemos ultrapassada a fase de aquisições, continuaram a crescer bastante o faturamento e o volume da carga transportada. Isso nos anima e possibilita que penetremos no importante mercado da China, além de permitir que tenhamos aumento de capacidade em relação às demandas do Chile e do Brasil, entre si e com o resto do mundo. Não custa lembrar que cobrimos mais de 95% dos destinos das exportações brasileiras, seja no que se refere à carga geral quanto à refrigerada, composta por frutas, frango e carne, por exemplo.”

Juan Pablo Richards forneceu, enfim,

uma panorâmica da CSAV, cuja central fica no Chile, mas agrega um escritório central em São Paulo e oficinas próprias nos Estados Unidos (em New Jersey), na Europa (em Hamburgo) e na Ásia (em Shangai e em Hong Kong), todas com pessoal próprio, obedecendo aos princípios de uma política de valorização dos recursos humanos locais, como acontece também no Brasil.

Temos 41 serviços operativos e 12 especiais, que não se servem de contêineres. Operamos, atualmente, 128 navios e estamos contando com a incorporação de mais 12 até 2007. No Brasil, cobrimos a maioria das cidades onde ocorrem tomadas de decisões de setores da produção industrial.



Turismo Brasil-Chile: há muito por fazer

O presidente do painel agradeceu aos expositores e passou a palavra ao Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile, Alejandro H. Toro Tansley, a quem qualificou de “um dos mais atuantes e importantes operadores do turismo entre Brasil e Chile”. O expositor declarou que sua empresa tem 17 anos de experiência no transporte de turistas do Brasil ao Chile e do Chile ao Brasil. Ele explicou que, atualmente, o Brasil é o mais importante país de turismo para os chilenos, sendo de 60% a 70% a proporção de brasileiros entre os turistas que acorrem ao Chile durante a temporada de esqui, em Valle Nevado, Portillo, e em tantos outros centros de esportes de inverno.

“Afora isso temos, ainda, a região dos lagos, onde os brasileiros também comparecem em número considerável, sendo 55% dos passageiros que fazem os cruzei-



O Vale Nevado no Chile e Búzios, no litoral fluminense: dois destinos muito apreciados.

ros naquela área. Na área central, onde está a capital, Santiago, e os vinhedos, também ocorrem muitas visitas de brasileiros. Basta dizer que, hoje, a Líneas Aéreas de Chile – LAN, mantém vôos diários para o Brasil, em grandes aviões Airbus e 767. Nas épocas normais, há dois vôos para o Rio, sendo

que um deles faz escala em São Paulo, e um vôo extra, de Santiago direto para São Paulo. Há mais dois vôos para Salvador, na Bahia, direto de Santiago, nos fins de semana. No período do verão, há cinco vôos semanais para Florianópolis, em Santa Catarina, totalizando, em alguns dias, uma

venda de 1,1 mil assentos diários. Se a companhia aérea mantém essa rota com tanto êxito, incrementando-a cada dia mais, é porque ocorre um importante fluxo de passageiros entre os dois países. Esse fluxo não é apenas de brasileiros que voam para o Chile: durante a temporada que vai do fim de novembro a fins de abril e princípio de maio, a LAN mantém um vôo direto, para o Rio de Janeiro, trazendo turistas que, em sua grande maioria, dirigem-se a Búzios, no Estado do Rio de Janeiro. Atualmente, o Chile se transformou no segundo produtor de passageiros para aquela cidade balneária, logo depois da Argentina. Como vemos, esse intercâmbio favorece a ambos os países.”

Infra-estrutura

Ao tratar de investimentos no campo do turismo, Alejandro Toro destacou, inicialmente, que o Chile se encontra, atualmente, em uma situação bastante privilegiada, com forte ingresso de capitais, contas muito equilibradas e a sorte de ter o preço do cobre, seu principal produto de exportação, bem alto, no mercado mundial. Esse saldo positivo é reinvestido na criação e manutenção de uma grande e excelente infra-estrutura, em estradas, transporte rodoviário e marítimo e ampliação da infra-estrutura hoteleira. Em cerca de 25 anos, o país aumentou sua oferta de leitos em hotel numa proporção que atinge 1000%. O expositor mencionou também que acaba de ser aprovada no Chile uma lei que vai regulamentar os cassinos, possibilitando a criação de dez novos estabelecimentos, com uma elevada inversão nesse ramo. Apenas em um deles, a ser construído em Chileán, centro de esqui, serão investidos, inicialmente, cerca de US\$70 milhões. Em outro, próximo de Concepción, que será construído em conjunto com uma empresa americana, serão investidos mais de US\$100 milhões.

O Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile referiu-se, em seguida, aos investimentos brasileiros no Chile. “O BNDES tem uma linha de crédito bastante interessante, destinada a inves-



Alejandro Toro e a Câmara de Comércio

Entre 2000 e 2002 a Câmara de Comércio Brasil-Chile experimentou um grande recesso e praticamente parou de atuar. Com um segundo mandato de Alejandro Toro, ela retomou suas atividades.

“Vamos dar dois exemplos do nosso primeiro mandato: o Ministério de Transportes do Chile pediu uma avaliação sobre a possibilidade de implantar no país sistemas similares aos existentes no Brasil. Contratamos, então, uma empresa local. Foi apresentado o sistema implantado em Curitiba e estabeleceu-se um contacto inicial com uma empresa do Rio, a Ciferal, que, por sua vez, indicou a Marcopolo. Passados cinco anos, o Chile está importando cerca de três mil ônibus articulados de fabricação brasileira, destinados a transitar em Santiago”.

Alejandro Toro mencionou outro negócio cujo fechamento se deveu, em parte, à atuação do órgão a que preside. “Uma pequena empresa do Chile procurou a Câmara e pediu que indicássemos uma empresa brasileira que produzisse cerveja para exportação. Indicamos a carioca Cintra, que está exportando para o Chile e atinge um milhão de pessoas na área em redor de Concepción. Daí a importância de haver uma câmara de comércio que abra oportunidades de negócios, e seja um portal para as transações comerciais.”

timentos com participação de empresas brasileiras. No Chile, conhecemos bastante as empresas construtoras brasileiras e muitas delas estão realizando variados trabalhos: pontes, estradas e construção de prédios. Já o turismo é um campo em que as empresas brasileiras ainda não quiseram entrar e, neste momento, elas têm uma enorme oportunidade de fazê-lo, para disputar esse mercado promissor, de igual para igual, com as empresas locais. Oportunidades, portanto, temos muitas, pois o turismo tende a crescer. Hoje, por exemplo, no Brasil, o turismo constituiu-se na terceira ou quarta maior entrada de divisas para o país. No Chile, a situação é mais ou menos a mesma, e o turismo torna-se, uma atividade cada vez mais importante. Como sabemos, trata-se de uma indústria que não polui; e que contrata, direta e indiretamente, um grande contingente de mão-de-obra, beneficiando uma gama muito grande de setores da sociedade e da vida econômica, em geral. É hora de o Brasil olhar um pouquinho para o Chile, e do Chile aprender a desfrutar o que os brasileiros têm a oferecer. O Brasil está, paulatinamente, assumindo um tráfego que, antes, destinava-se ao Caribe. Os vôos são de apenas quatro horas e são mais regulares e freqüentes. Os preços de passagens e das diárias em hotéis são muito mais baixos do que os do Caribe, o que gera um ótimo custo-benefício aos visitantes chilenos: no Chile, por exemplo, encontramos pacotes de viagens e estadia em Búzios, por cerca de US\$450 a US\$500 dólares. Nossa economia permanece estável, com inflação muito baixa, o que nos permite, ainda, vender todos os tipos de pacotes turísticos destinados ao Brasil em períodos de 12 a 24 meses, ou seja, as pessoas podem pagar apenas US\$20 ou US\$25 dólares mensais pela viagem. É, portanto, interessante que as empresas brasileiras e organismos de turismo, hotéis e prestadores de serviços voltem seus olhos para o Chile, realizem *workshops* e apresentações junto com a Embratur, e a Riotur, destinados a esse público.”

Comprometidos con su negocio.

Hoy en día, nuestro gran desafío es, no sólo entender su negocio, sino comprometernos a entregar soluciones eficientes que lo hagan crecer en el tiempo.



“Brasil e Chile são dois verdadeiros hermanos”

Senador Bernardo Cabral propõe fraternidade e fim das barreiras

Na Sessão Solene de Encerramento do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile, o Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, João Augusto de Souza Lima, destacou a importância da colaboração dos consulados no êxito de todos os seminários. Segundo ele, o Cônsul-Geral do Chile no Rio de Janeiro, Horacio del Valle, e o da Venezuela, Mario Gugliemelli Vera, que também compareceu ao evento, foram dois importantes colaboradores.

Estiveram presentes o Consultor da Presidência da Confederação Nacional de Comércio, Senador Bernardo Cabral; o Presidente do ProChile, Rigoberto Garcia; o Cônsul-Geral do Chile no Rio de Janeiro, Horácio del Valle; o Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile, Alejandro H. Toro Tansley e o Presidente-Executivo da Câmara de Comércio Brasil-Chile, Mauricio Knoploch.

“Coube ao Senador Bernardo Cabral encerrar o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile. Ele dispensa apresentação. Foi Ministro de Estado, Jurista, Senador, Deputado Federal e Deputado Estadual. Foi Relator da Constituição Brasileira e Membro de nosso Conselho Superior. A Federação sente-se vitoriosa com sua presença.” Com estas palavras, João Augusto de Souza Lima, Presidente da FCCE, passou a palavra ao Senador.

Parabenizou ainda os novos membros da Câmara de Comércio Brasil-Chile e colocou a Federação à disposição para que

haja um incremento na relação bilateral com o Chile.

“Para que as relações de comércio exterior possam fluir com sucesso é preciso que o Brasil e o Chile mantenham uma política desburocratizada de comercialização”, disse Bernardo Cabral, acrescentando que são necessárias, também, taxas cambiais adequadas; uma reforma tributária e uma verdadeira política de comércio externo que elimine as barreiras.

“O Brasil está pronto para um intercâmbio comercial à altura dos nossos dias”

BERNARDO CABRAL

“Durante o tempo em que estive no Senado, e dele estou afastado há um pouco mais de três anos, fui Vice-Presidente da Casa e, na Câmara dos Deputados, fui Membro da Comissão de Relações Exteriores. Assim, posso avaliar o que representa um seminário desse tipo, no qual muitas vezes o que fica registrado é uma relação de amizade que aqui aflora”, disse o Senador. Esses seminários são importantes, segundo ele, para uma maior troca de informações entre os países parceiros e para que haja um crescimento das relações bilaterais.

“Eu já participei de algumas reuniões aqui e muitas vezes observei discordância entre os que falavam mas, ao final, a meta era uma só: os países participantes olhan-



do e caminhando numa só direção. Acho que é isso que se faz hoje aqui; caminhar e olhar numa só direção.”

Lembrou que o Chile, assim como o Brasil, passou por momentos difíceis na época da ditadura militar. Esta, no entender do Senador Bernardo Cabral, trouxe alguma prosperidade: “nem tudo foi perdido”. Hoje, os dois países vivem uma democracia. Conseguiram sair daquela excepcionalidade para um reordenamento constitucional.

De acordo com Bernardo Cabral, “o Brasil atual garante aos seus parceiros que a sua democracia é para valer. Já demos provas fortes disso: o país está amadurecido e mais preparado para relações comerciais, pronto para um intercâmbio comercial à altura de nossos dias.”

Depois de Cumprimentar o Cônsul-Geral do Chile, o Senador Bernardo Cabral pediu que ele transmitisse ao Embaixador do seu país o que ouviu e viu no Seminário: as idéias gerais todas irmanadas com as da Federação “que tem em Souza Lima o seu maior Presidente”. Continuando, o Senador pediu: “Senhor Cônsul, diga ao Embaixador que Brasil e Chile são *hermanos*. Continuam sendo *hermanos*.”

FCCE recebe moção de aplauso e acolhe ilustres visitantes



O Ministro das Relações Exteriores da Hungria, András Bársony, e sua comitiva visitaram a sede da FCCE e se congratularam com seu Presidente.

A Federação das Câmaras de Comércio Exterior foi alvo de uma homenagem prestada pela Câmara Municipal do Rio de Janeiro, por indicação do Vereador Edson Santos, membro do Partido dos Trabalhadores. Trata-se de uma Moção de Aplauso e Congratulações, aprovada por unanimidade em 24 de junho, e em que os vereadores cariocas rendem tributo à FCCE “pelos 55 anos de inestimáveis serviços prestados ao intercâmbio cultural e econômico entre o Brasil e importantes países do mundo”.

O texto da moção faz um pequeno histórico da intensa atividade desenvolvida pela FCCE desde a sua fundação pelo empresário João Daudt de Oliveira, em 19 de agosto de 1950, e refere-se à dinamização de suas ações, graças às iniciativas e gestões do atual presidente João Augusto de Souza Lima, paulista de nascimento, mas detentor da Medalha de Mérito Pedro Ernesto e do título de Cidadão Benemérito do Rio de Janeiro, honrarias atribuídas pela mesma Câmara aos cidadãos cuja trajetória de vida engrandecem o cenário da vida cultural da cidade do Rio de Janeiro.

No plano internacional, a FCCE foi honrada com a visita de uma importante

delegação da República da Hungria. Em sua recente estada no Brasil, ali estiveram o Ministro das Relações Exteriores da Hungria, András Bársony, e o Diretor Geral Adjunto do mesmo ministério, Pál Varga Koritár. Acompanhou-os o Embaixador Extraordinário e Enviado Plenipotenciário da República da Hungria acreditado junto ao governo brasileiro, Jozsef Németh. Os ilustres visitantes foram recebidos pelo presidente João Augusto de Souza Lima e mantiveram com ele um proveitoso diálogo sobre as relações comerciais e culturais entre o Brasil e aquela república magiar.

A moção da Câmara Municipal do Rio de Janeiro destaca os bons serviços prestados pela FCCE.





FCCE

Seminários Bilaterais de Comércio Exterior e Investimentos

Calendário 2005

04 de abril	PORTUGAL	
12 de maio	MARROCOS	
30 de maio	BÉLGICA/LUXEMBURGO	
27 de junho	SUÍÇA	
11 de julho	ARGENTINA	
01 de agosto	VENEZUELA	
29 de agosto	MÉXICO	
03 de outubro	CHILE	
10 de novembro	HOLANDA	
21 de novembro	ITÁLIA	
28 de novembro	POLÔNIA	
14 de dezembro	CANADÁ	



Ação

Reação



Aprecie com moderação.



PORTFOLIO



SANTA HELENA

www.interfood.com.br

Gabriela Mistral

Uma vida dedicada à literatura, à educação e à diplomacia

Há 60 anos, no dia 15 de novembro de 1945, em Petrópolis, onde vivia, uma discreta senhora chilena de 56 anos, de aspecto doce, grave e com um jeitinho indisfarçável de professora, recebeu um telefonema da Academia Real da Suécia e ficou sabendo que lhe fora atribuída a maior distinção literária mundial. Gabriela Mistral desceu a serra, embarcou no porto do Rio no navio Equador e foi para Estocolmo, onde, em 12 de dezembro, recebeu das mãos do rei sueco o Prêmio Nobel de Literatura.

Durante cinco anos de sua vida intensa e atribulada, Lucila Godoy Alcayaga (que era o seu verdadeiro nome) exerceu as funções de cônsul-geral do Chile no Brasil. Em 1940, quando assumiu esse consulado, Gabriela Mistral já tinha uma larga experiência diplomática, exercida desde 1932, na Itália, na Espanha, em Portugal e na Guatemala.

Gabriela foi, a um só tempo, a educadora em todos os sentidos que essa palavra tem; a diplomata que serviu ao Chile em países amigos e em foros internacionais; a poeta de altíssimo nível cuja obra encantou o mundo e engrandeceu a América latina. Grande e versátil Gabriela!

De Lucila a Gabriela

Nascida na cidade de Vicuña, em 7 de abril de 1889, Lucila era descendente de bascos e de índios andinos. Começou a escrever bem cedo. Ainda adolescente e sob pseudônimos, colaborou no jornal “Coquimbo”, da cidade de La Serena, e começa a exercer sua adorada função de mestra, assumindo uma monitoria na escola de uma aldeia vizinha. Ao ser transferida para lecionar em La Cantera, escreve para os jornais “La Voz de Elqui” e “La Reforma”. Já em 1908, fazem parte da antologia “Literatura Coquimbana”, organizada por L. Carlos Soto Ayala, três prosas poéticas

de sua autoria (“Ensoñación”, “Junto al mar” e “Carta íntima”), além de um breve estudo crítico. Começa, aí, uma carreira poética em que estarão, para sempre ligados tematicamente o amor e a morte.

Um ano depois, em 25 de novembro de 1909, sucede-lhe a primeira grande tragédia: seu amante Romelio Ureta, de 26 anos, suicida-se. À essa época, ela está ensinando no Liceo de Señoritas de La Serena, de onde se transfere para a capital, a fim de prestar exames na Escola Normal de Santiago. Ensina, depois, em Barrancas, antes de ser transferida para o então quase inóspito sul do Chile, onde, no liceu da cidade de Traiguén, leciona Higiene. Em 1912, é transferida para Antofagasta como professora de História e inspetora-geral e, mais uma vez, é colocada para ensinar em Los Andes, ainda como inspetora e, também, professora de Espanhol. Filia-se, então, à Loja Teosófica Destellos.

Em 12 de dezembro de 1912, obtém com “Los Sonetos de la Muerte” a maior premiação dos Jogos Florais, celebrados em Santiago: flor natural, medalha de ouro e coroa de louros. A partir daí, usará até morrer o pseudônimo com que se consagrou na literatura mundial e que é uma homenagem a dois de seus ídolos, o italiano Gabrielle d’Annunzio e o francês Frédéric Mistral. Em 1915, é nomeada professora de Espanhol e Diretora do Liceu de Punta Arenas. De lá, segue para Temuco, onde exerce as mesmas funções no liceu local e, mais tarde, é transferida para a capital do país e encarregada da direção do Liceu de Meninas N. 6 de Santiago.

Educadora, poeta e errante

Em 1922 parte para o México, a convite do governo daquele país, para colaborar nos planos da reforma educacional que ali se iniciava e ajudar na fundação, organização

e difusão de bibliotecas populares. É lá que publica "Lecturas para Mujeres", ao mesmo tempo em que, no Chile, aparece a segunda edição de sua obra de estréia, "Desolación". Gratos, os mexicanos esculpem-lhe o busto e sua fama chega também à Espanha, onde o Editorial Cervantes, de Barcelona, edita uma antologia de sua obra, sob o título de "Las Mejores Poesias".

Em 1924 faz a primeira viagem à Europa. Em Madri, publica "Ternura", um pequeno volume de versos. Nesse mesmo ano visita a Itália, a França e os Estados Unidos e regressa à América Latina, visitando o Brasil, o Uruguai e a Argentina, antes de retornar ao seu país. Professora jubilada, é nomeada, em 1926, secretária de uma das seções americanas da Liga das Nações e, no exercício dessas funções, torna a visitar o Uruguai e a Argentina. Nesse mesmo ano, vem à luz a terceira edição de sua obra inaugural e ocorre sua nomeação para titular da Secretaria do Instituto de Cooperação Intelectual da Sociedade das Nações, o que determina sua mudança de domicílio para Genebra, na Suíça. Em setembro já está morando em Roma e toma parte no Conselho Administrativo do Instituto Cinematográfico Educativo, sediado na capital italiana.

Em 1932 inicia sua carreira diplomática, ao ser nomeada cônsul e designada para servir em Gênova, onde, entretanto, é proibida de exercer suas funções por haver declarado publicamente sua posição antifascista. Trabalha em seguida em Madri, no Porto, em Lisboa e na Guatemala, de onde parte para mais uma viagem por diversos países da América do Sul. Em 1934, publica "Nubes Blancas" e "Breve Descripción de Chile". Ao voltar a seu país, onde reside brevemente, recebe diversas homenagens, enquanto, em Buenos Aires, publica-se a primeira edição de seu novo livro, "Tala", cujo produto de vendas ela transfere às instituições catalãs que abrigam crianças durante os anos da Guerra Civil Espanhola.

Drama em Petrópolis

Nomeada cônsul em Niterói, em 1940, radica-se no Brasil e logo passa a ser Cônsul-Geral do Chile e vai morar em Petrópolis. Na agradável cidade serrana, para onde acorrem os veranistas incomodados com o calor carioca, a desgraça se abate outra vez sobre

ela: ali se suicida seu sobrinho de 17 anos, Juan Miguel, que adotara e a quem queria como a um filho. Depois de receber o Prêmio Nobel, vai a Oakland, na Califórnia, para receber o título de doutor *honoris causa* do Mills College e transfere-se para Vera Cruz, no México, para onde é designada cônsul. Recebe, em Washington, o Prêmio Serra das Américas, outorgado pela Academia Americana de História Franciscana. Volta à Europa, para ser a cônsul chilena em Nápoles. A essa altura, já é consagrada no Chile e recebe, em 1951, o Prêmio Nacional de Literatura.

Dois anos depois, é cônsul em Nova Iorque e participa da Assembléia Geral das Nações Unidas, representando o seu país.

Recebe outras homenagens oficiais, ao voltar ao Chile, onde aparece, publicado pelo "Editorial Del Pacifico", o livro "Lagar". Sentindo findar sua vida, obstinada pela defesa da educação e dos direitos humanos, volta a Nova Iorque, onde, depois de longa enfermidade, falece, em 10 de janeiro de 1957. Seus funerais, no Chile, são uma apoteose, e o mundo inteiro também a homenageia. Em testamento, escrito pouco antes da morte, doara os direitos de suas obras publicadas na América do Sul aos meninos pobres da localidade chilena de Monte Grande. Em 1958 aparece uma primeira obra póstuma, "Recados contando Chile" e, em 1967, "Poema de Chile".

Duas poesias de Gabriela Mistral

Decálogo del artista

I. Amarás la belleza, que es la sombra de Dios sobre el Universo.

II. No hay arte ateo. Aunque no ames al Creador, lo afirmarás creando a su semejanza.

III. No darás la belleza como cebo para los sentidos, sino como el natural alimento del alma.

IV. No te será pretexto para la lujuria ni para la vanidad, sino ejercicio divino.

V. No la buscarás en las ferias ni llevarás tu obra a ellas, porque la Belleza es virgen, y la que está en las ferias no es Ella.

VI. Subirá de tu corazón a tu canto y te habrá purificado a ti el primero.

VII. Tu belleza se llamará también misericordia, y consolará el corazón de los hombres.

VIII. Darás tu obra como se da un hijo: restando sangre de tu corazón.

IX. No te será la belleza opio adormecedor, sino vino generoso que te encienda para la acción, pues si dejas de ser hombre o mujer, dejarás de ser artista.

X. De toda creación saldrás con vergüenza, porque fue inferior a tu sueño, e inferior a ese sueño maravilloso de Dios, que es la Naturaleza.

O pensador de Rodin

Tradução de Manuel Bandeira

Apoiando na mão rugosa o queixo fino,
O Pensador reflete que é carne sem
defesa:

Carne da cova, nua em face do destino,
Carne que odeia a morte e tremeu de
beleza.

E tremeu de amor toda a primavera
ardente,

E hoje, no outono, afoga-se em
verdade e tristeza.

O "havemos de morrer" passa-lhe pela
mente

Quando no bronze cai a noturna
escoreza.

E na angústia seus músculos se fendem
sofredores.

Sua carne sulcada enche-se de terrores,
Fende-se, como a folha de outono, ao
Senhor forte

Que o reclama nos bronzes. Não há
árvore torcida

Pelo sol na planície, nem leão de anca
ferida,

Crispados como este homem que
medita na morte.



Segundo Angela de Carvalho, Chefe do Departamento de Exportação do BNDES, é preciso criar e descobrir novos mecanismos e formas de operar.

BNDES: 15 anos apoiando as atividades exportadoras

Chefe do Departamento de Exportação afirma que a previsão de liberação de recursos para exportar é de US\$ 4 bilhões em 2005

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, é uma das principais instituições apoiadoras do esforço de exportação brasileiro. Sua atuação permite que empresas de qualquer porte tenham acesso a linhas de financiamento voltadas para o comércio internacional e com formas de financiamento estruturadas caso a caso.

O programa BNDES-exim teve início em 1991, atuando até 1996 apenas com bens de capital, principalmente em opera-

ções através do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos – CCR, firmado entre os países que participam da Associação Latino-Americana de Integração – Aladi. A partir do final de 1996, o BNDES-Exim passou a trabalhar com um grande número de setores da economia, financiando exportação de serviços, incluindo novas modalidades de crédito e dando mais agilidade às linhas já existentes.

Angela Regina Pereira de Carvalho, Chefe do Departamento de Exportação do

BNDES, afirma que o apoio ao esforço exportador brasileiro é uma prioridade que vem sendo ampliada tanto para a produção para exportação quanto para o financiamento à comercialização desta produção.

“Na verdade, a função de um banco de desenvolvimento é operar onde há necessidade da presença de uma instituição para organizar o setor até que o mercado possa atendê-lo. É neste sentido que vimos atuando, com resultados muito interessantes. Saímos de patamares irrisórios no iní-

cio da década de 90, por causa da curva de aprendizagem que existia de forma muito incipiente no país e, a partir de 1998, os valores se tornam bastante expressivos. De cerca de US\$ 1 bilhão em 1997 passamos para uma perspectiva de US\$ 4 bilhões em 2005. Esta é a previsão de desembolso para este ano, quer dizer, de liberação de recursos para atividades de exportação.”

No mundo todo

O BNDES atende a exportações em todas as regiões do mundo, sem limitação para atuação em nenhum país. Na verdade, o crescimento ao apoio começou mesmo na América do Sul, pois é mais perto geograficamente, mais fácil de gerir a atividade exportadora e, segundo Angela, nesta região a competitividade dos exportadores brasileiros é inequívoca. A partir de um aprendizado inicial, os técnicos puderam então passar a atender demandas de outros países, outros setores e segmentos e, hoje, são realizadas operações nas mais diferentes partes do mundo. Neste cenário, Angela de Carvalho destaca a importância do CCR, criado em 1965 e operando como uma espécie de rede de bancos centrais que oferece garantias aos instrumentos bancários emitidos por instituições financeiras nas transações de comércio exterior.

“Há percepções distintas quanto ao uso do CCR. Ele é um instrumento perfeito: a América Latina percebeu que tinha uma debilidade e transformou esta fraqueza numa vantagem. Todos os países saíam no mercado para comprar divisas que são escassas, caras, têm impacto em suas economias, fazem flutuar as taxas de juros e a taxa de inflação e alteram a liquidez. Enfim, o mercado de câmbio tem uma influência grande sobre as economias, especialmente sobre aquelas que não produzem divisas. Então, operar no mercado adquirindo divisas só pela diferença marginal das suas necessidades é uma idéia muito bem estruturada que até hoje funciona.”

Segundo Angela de Carvalho, a forma geral de operar com CCR foi estabelecida entre os bancos centrais dos paí-

ses membros da Aladi, mas cada um deles tem autonomia para definir o que fará dentro do seu território, ou seja, se vai operar com longo prazo, com limites ou só com determinado tipo de título. Dentro de cada país, a autonomia dos bancos centrais foi mantida e, em função dela, houve um entendimento no final da década de 90 de que o CCR estava sendo desnecessário, pois originalmente é um instrumento de política cambial e não deveria estar sendo usado como garantia.

“A América Latina percebeu que podia transformar a sua fraqueza numa vantagem”

ANGELA DE CARVALHO

Cada um dos países começou, então, a rever sua posição e o uso deste instrumento foi diminuindo. O resultado, segundo Angela de Carvalho, foi que o comércio da região sofreu muito, pois inúmeros países não têm um *rating* desenvolvido, as taxas para qualquer seguro são muito elevadas e, em alguns, como a Argentina, o risco para os investidores é considerado tão alto que quase não há como calcular as taxas.

“A vivência de dois ou três anos sem CCR fez com que esta posição fosse re-

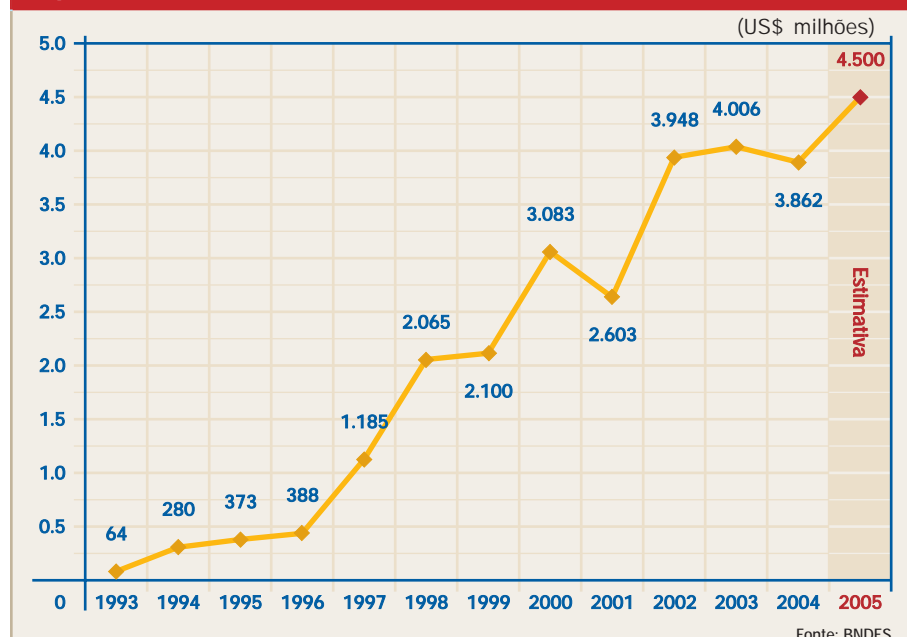
vista e os países membros da Aladi já voltaram a ter os instrumentos orçados novamente pelo CCR, o que ajudou o comércio entre eles a crescer novamente”.

Ônibus para os chilenos

Considerando a importância conferida aos países da América Latina, quais seriam as possibilidades de um maior intercâmbio comercial com o Chile? A Chefe do Departamento de Exportação do BNDES responde.

“É um desafio, pois o Chile tem uma indústria de porte médio. É basicamente exportador, pois tem muito cobre de boa qualidade e com um teor que não se vê com muita frequência no resto do mundo. Este é o seu recurso econômico mais importante. Claro que ele conta também com as atividades agrícolas, mas sua produção não é em grande escala. O Brasil pode prover algumas das necessidades chilenas, principalmente na área de transportes. A nossa atuação tem sido principalmente fornecer a este país ônibus e também vagões para o metrô de Santiago. Descobrimos esta possibilidade de cooperação e obviamente continuamos pesquisando outras possibilidades. Neste momento, os ônibus e vagões brasileiros são muito bem recebidos por lá.”

Apoio ao comércio exterior: desembolsos anuais



A questão das garantias

Durante o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile, alguns representantes deste país latino-americano acenaram com a possibilidade de, via Chile, o Brasil conseguir acesso aos mercados da Ásia e de algumas regiões da Europa. Angela de Carvalho analisa esta idéia com cautela.

“Esta é sempre uma possibilidade. O Brasil ainda não dispõe de um acesso direto aos países da região do Oceano Pacífico, e os chilenos contam com esta facilidade. Eu não vejo muitas dificuldades em fazer isto, mas precisamos achar quais os produtos, mercados e tecnologias que podem ser mais bem explorados.”

Para a Chefe do Departamento de Exportação do BNDES, o grande entrave ao comércio exterior brasileiro não é tanto o acesso a mercados, mas a estruturação de garantias.

“Os países desenvolvidos, por exemplo, têm muita facilidade em obter garantias e elas são muito baratas para eles. Para nós, a situação é outra. Os recursos do BNDES são originários essencialmente do Fundo de Amparo ao Trabalhador – FAT, voltado para gerar renda e emprego, e nós temos a obrigação de aplicar bem e garantir o retorno desses recursos. Não podemos fazer nenhuma operação sem garantia. Quando operamos com um país que tem um bom grau de investimento, a facilidade é maior, mas estamos realizando atividades comerciais com uma região que tem muita dificuldade de obtenção de investimentos. Na América Latina, poucos países têm acesso ao mercado financeiro internacional e pagam-se taxas muito elevadas para captar recursos. Para conseguir capitalizar-se, é preciso dar condições que em outras regiões a gente não vê. Para a estruturação de garantias isto fica muito complicado.”

Como exemplo, Angela de Carvalho informa que instrumentos como aval, fiança ou carta de crédito são, entre outras coisas, muito caros para os sul-americanos.

“Temos que ser criativos e descobrir outros mecanismos e formas de operar junto aos organismos multilaterais e, eviden-

temente, usar um produto genuíno da região: o CCR, que pode ser considerado como a reprodução de um instrumento que existia na Europa. Na verdade, trata-se de um mecanismo que vai integrando os bancos centrais e, assim, já está integrando um pouco as moedas. É uma forma de operar com as moedas locais tendo como referência o dólar. Nós não fazemos operações, digamos, peso-real; convertamos em dólar e fechamos a operação. O CCR mitiga e ameniza esta questão e pode se tornar no futuro uma ferramenta mais importante ainda. Ao criar-se um instrumento de política cambial, descobriu-se que ele tem benefícios associados. É um poderoso caminho para que a integração aconteça de forma mais sólida.”

Como está a participação brasileira junto a organismos multilaterais? Angela de Carvalho responde, citando a Corporação Andina de Fomento – CAF.

“A CAF tem uma característica muito interessante. É um acordo multilateral

originalmente formado por países que assinaram o Pacto Andino e que, hoje, tem seis membros: Venezuela, Peru, Equador, Colômbia, Bolívia e Chile. Foi criada para desenvolver aquela região e realiza operações bem sucedidas. Já está até aceitando países que não são membros, tanto que o Brasil pôde se associar. A CAF tem critérios diferentes para tratar países que não são membros regionais, mas está caminhando para eliminar esta diferença no que se refere à América latina. A tendência é admitir mais nações não andinas, pois hoje a Argentina e até a Espanha também participam. A complementaridade entre a CAF e as necessidades do Brasil são muito grandes. O BNDES tem acordos com a CAF e, ao longo dos últimos dez anos, vimos tentando estruturar operações para podermos atuar complementarmente. Em alguns projetos nós apoiamos as exportações e eles apóiam o projeto em si, mas queremos avançar mais. Temos um conjunto de idéias e de possibilidades que pode ser trabalhado de forma intensa.”

Os chilenos valorizam muito o Acordo de Complementação Econômica 35 que mantêm com o Mercosul. Ele permitirá, a partir de janeiro de 2006 que, dos 6.500 produtos do comércio do Chile com o Mercosul, só cerca de 200 sejam taxados. Caminhamos assim para uma maior integração ou há ainda há muitos interesses regionais que a impedem? Angela de Carvalho responde.

“Integração não é uma atividade fácil, sempre há reações; alguns querem proteger certos setores e isto é natural no mundo inteiro. Para integrar, é preciso começar aos poucos: no início elenca-se um conjunto de produtos que vão ser desgravados e tratados de forma diferenciada. Também é importante atuar onde se tem problemas regionais e discutir ações instantâneas localizadas. Este é o caminho. O Chile tem tentado manter-se independente de blocos. Apesar de não integrar totalmente blocos como o Mercosul, ele participa de alguma forma e é importante que estes acordos comecem por alguns produtos e depois incluam outros. Este é o caminho para o futuro comum do nosso comércio.”

O Programa BNDES-exim

Este programa financia exportação por meio de instituições financeiras credenciadas. As linhas são as seguintes:

Pré-embarque e Pré-embarque de curto prazo – Financiamentos para produzir bens e serviços para exportação vinculados a embarques específicos.

Pré-embarque especial – Financia produção de bens e serviços para serem exportados com vinculação ao incremento das exportações totais da empresa.

Pré-embarque empresa âncora – Financiamento para empresas comerciais exportadoras, *trading companies* ou demais empresas exportadoras que adquiram ou beneficiem a produção de micro, pequenas ou médias empresas visando à sua exportação.

Pós-embarque – Financiamento à comercialização de bens e serviços no exterior nas modalidades de *supplier* e *buyer credit*.

Brasil entra com a tecnologia; Chile dá acesso aos mercados

“O Chile é, neste momento, um país deficitário no seu comércio exterior com o Brasil, mas nós temos a expectativa de que o Brasil se transforme num parceiro privilegiado em nossa aventura de explorar novos mercados internacionais”. Com estas palavras, o Cônsul-Geral do Chile no Rio de Janeiro, Horacio del Valle, expressou suas esperanças de que uma maior cooperação possa unir, agora e no futuro, os dois países latino-americanos.

Possibilidades de cooperação

Segundo Horacio del Valle, o importante não é discutir que produtos podem ser mais atraentes ou úteis para o atual mercado chileno. Para o Cônsul-Geral, o mercado do seu país é muito complexo, pois recebe mercadorias vindas das mais diferentes partes do mundo, o que significa que a competitividade dos fornecedores do Chile é muito alta. O que está em jogo são definições estratégicas e interesses de longo prazo.

“Nosso interesse principal, em relação ao Brasil, é a aplicação das tecnologias novas que os brasileiros estão desenvolvendo; os avanços da infra-estrutura produtiva; as ofensivas comerciais que está empreendendo e que estão trazendo recordes em exportações. Isto é o que interessa principalmente ao Chile: ser parceiro do Brasil, pois falta às empresas brasileiras uma coisa muito importante: os



Del Valle: “Parceria com chilenos pode fazer automóveis brasileiros chegarem até a China”.

mercados para desenvolver toda esta potencialidade que tem se revelado no comércio exterior. O Chile tem de sobra acesso a estes mercados, pois assinou 16 acordos de livre comércio com países de vários continentes.”

Dentro desta linha de raciocínio, Horacio del Valle acha que o empresário brasileiro deve levar em consideração que,

se forem cumpridas as normas de origem estabelecidas por seu país, os produtos brasileiros, em parceria com os chilenos, podem ser introduzidos nos mercados da Coreia, Canadá, Estados Unidos, México, de toda a Europa e, também, num futuro próximo, da China, da Índia e do Japão, com alíquota zero.

“Há uma norma de origem no meu país

que gira em torno de 40 e 60%, de acordo com os diferentes acordos comerciais que o Chile assinou. Para alguns, um produto com 40% de componentes genuinamente chilenos é considerado *Made in Chile*, para outros, este percentual precisa chegar a 60%. Um exemplo: os automóveis brasileiros não têm como ingressar no mercado coreano. Com uma parceria estabelecida com a indústria automobilística chilena, que garanta uma presença de 50% de integração deste produto no Chile, os caminhões, os automóveis, os trens brasileiros poderão entrar futuramente na Coreia.”

“A integração cultural vai fazer com que o rosto da América Latina seja, definitivamente, um só”

HORACIO DEL VALLE

Segundo Horacio del Valle, não se trata apenas de montar carros no Chile usando basicamente peças brasileiras, a exemplo do que já se faz, em parte, no México. Os mecanismos são mais complexos, pois as normas de origem exigem que algumas dessas peças sejam fabricadas no Chile.

“É preciso examinar as possibilidades de parceria de forma mais ampla, pois existem também condições de serem comercializados no Chile muitos produtos brasileiros de maior valor agregado que podem vir a ser, também, exportados como se fossem de origem chilena.”

Integração na prática

O Cônsul-Geral do Chile no Rio de Janeiro defende também a idéia de que os processos de integração comercial latino-americanos devem ser, acima de tudo, práticos.

“Acreditamos muito no esforço que os diversos grupos latino-americanos estão fazendo em prol da integração, mas achamos também que a integração é uma questão prática, ela acontece a partir da simplificação do trânsito de pessoas. Para isto, é preciso evitar todas as medidas que impeçam que um latino-americano ingresse em um país vizinho. A construção de estradas,

a abertura de novas linhas férreas, a integração dos portos, a cooperação em torno de esforços nas áreas de saúde, educação, exportações e produção conjuntas, assim como a criatividade partilhada, são alguns itens que ajudam objetivamente na integração entre os diferentes países do nosso continente.”

Nesse cenário, Horacio del Valle menciona a questão cultural pois, “a integração que não leva em conta as nossas convergências culturais não é definitiva e nem acontece a longo prazo; vai estar sempre sujeita apenas a interesses conjunturais. A integração cultural é aquela que vai fazer com que o rosto da América Latina seja, definitivamente, um só.”

“O Chile pensa que os males da América Latina são produtos de uma série de

fatores, dos quais o principal é a má administração, ou seja, a falta de uma gestão eficiente. Os defeitos da administração levam países ricos, com muitas potencialidades, a não darem certo. Acreditamos que a nossa melhor possibilidade de chegar ao desenvolvimento é fazer uma boa gestão, com transparência, com um Estado pequeno, mas eficaz e eficiente e, principalmente, evitar que haja um desperdício de recursos, estabelecendo parcerias entre o Estado e o setor privado. Assim, pode-se construir um país novo, eficiente e ativo, capaz de pensar e também de agir para o bem-estar de toda a população. Isto deu certo no Chile, onde a pobreza foi reduzida a patamares europeus, e pode dar certo em outros países.”

Ônibus brasileiros ajudam a renovar a frota de Santiago do Chile

Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile identifica um nicho de mercado na área automotiva

Segundo Alejandro Toro Transley, Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile, os dois países têm uma excelente relação em todos os níveis, incluindo a área comercial. Há alguns setores do fluxo comercial em que se poderia intensificar o relacionamento, e os governos de ambos os países estão buscando canais para incrementar mais aquele comércio.

“O Chile tem uma política econômica aberta e participa do Mercosul, mas não é um sócio 100% ativo, por isto ainda há algumas restrições para os produtos chilenos aqui no Brasil. Já que a economia é aberta, as taxas chilenas de importação são muito baixas e importamos praticamente de todas as partes do mundo, principalmente dos países com que temos tratados de livre comércio (entre outros, já firmamos acordos com os Estados Unidos e a União Européia e estamos em vias de fe-

char com a China e com a Coreia). Isto abriu muito o comércio exterior do Chile. Há aí, se produz uma pequena dificuldade de comercialização com o Brasil, que os governos estão tratando de resolver.”

O Plano Transantiago

Como exemplo de novas possibilidades de negócios com o Brasil, Horacio del Valle citou o Plano Transantiago, que prevê uma renovação total dos transportes na capital chilena.

“Está sendo realizada a renovação da locomoção na área metropolitana de Santiago. É algo que vai movimentar em torno de US\$ 2 milhões. O Chile realizou, junto às empresas Marcopolo e Caio, a maior compra de ônibus que um país já fez ao Brasil. Só da marca Marcopolo, que tem sede em Caxias do Sul (RS) e usa motores Volvo fabricados em território brasileiro, foram importados 1.200 ôni-

bus articulados, e alguns deles já começaram a circular em território chileno.”

O Plano Transantiago foi uma iniciativa muito importante para dar qualidade de vida aos chilenos, pois o ar de Santiago do Chile é muito poluído e a renovação da frota com veículos que emitem menos gases poluentes vai dar uma contribuição neste sentido.

“Para implantar este plano foi realizada uma licitação para operar todas as linhas de ônibus da área metropolitana, vencida por empresas do México, da Colômbia e do próprio Chile. Os ônibus que as autoridades chilenas certificaram para entrar em circulação foram principalmente os brasileiros, por causa de suas características adequadas. Os empresários chilenos compraram estes ônibus no Brasil e esta foi a maior exportação que a Marcopolo já fez.”

Segundo o Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile, este episódio indica que existe um nicho muito grande para carros, ônibus, caminhões e autopeças brasileiras.

“No entanto, identifico um perigo muito grande nesta área. Com os tratados de livre comércio, ônibus da China começam a chegar ao Chile com um preço 30% menor do que o dos ônibus brasileiros. Há que se buscar baixar um pouco os custos de produção e as taxas, para termos um comércio maior com o Brasil, que é um desejo de todos.”

Como o Chile direciona sua política exterior, já que negocia com países tão diferentes e de economias tão diversificadas? O Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Chile responde.

“O Chile abre sua economia à negociação com um leque muito amplo e procura trabalhar com critérios de conveniência nacional. Há algumas mercadorias que são vantajosas para o comércio com países latino-americanos, outros produtos são mais bem-sucedidos com os Estados Unidos e a Europa e, assim, sucessivamente. Uma realidade não afeta a outra. Não há uma negociação casada, na qual se estabelece que tenhamos que parar de comprar de um país para dar preferência a outro.”

Com relação à tão discutida integração comercial latino-americana, Alejandro



“O Chile realizou a maior compra de ônibus que um país já fez ao Brasil”

ALEJANDRO TORO

Toro acha que ela se constitui numa possibilidade a ser ampliada.

“Todos nós lutamos por isto, mas temos de ser realistas e entender que vai demorar um pouquinho. Se tomamos o exemplo da União Européia, vamos ver que lá a integração demorou cerca de 30 anos de trabalho, luta e discussão para se efetivar, e ainda hoje há algumas coisas a acertar. Na América Latina estamos caminhando e temos chegado a alguns acordos, mas ainda temos muito caminho a percorrer.”

O Chile ostenta hoje indicadores econômicos invejáveis e tem alta credibilidade internacional. O que os brasileiros poderiam aprender com a experiência chilena? Alejandro Toro responde.

“Temos um sistema que deu certo e estamos bastante contentes com o que foi feito até agora. Nós não podemos, no en-

tanto, tentar influenciar os outros países. De qualquer modo, a experiência chilena tem se mostrado viável e pode ser motivo de reflexões. Com os benefícios advindos da política econômica, o país melhorou bastante o campo da saúde e o atendimento nos hospitais públicos. O sistema de transportes, agora, começa a ser melhorado. Há também um projeto do Presidente Ricardo Lagos para uma distribuição mais equitativa do excedente do cobre, que seria repassado às associações de fundos de pensão. Além disto, temos também um programa de combate ao desemprego e de geração de renda.”

Alejandro Toro defende também a idéia de que, com os tratados de livre comércio, o Chile se tornou um país de serviços.

“Estamos comprando alguns artigos na América Latina, elaborando no Chile e exportando como produto final. Um exemplo é a soja. O Chile compra este cereal da Argentina e do Uruguai (no futuro podemos comprar também do Brasil) e pretende se tornar um grande exportador de produtos como farinha e biscoitos de soja”.

“Comércio continua crescendo nas duas direções”

Ivan Ramalho, Ministro de Estado, interino, do Desenvolvimento, falou com exclusividade à revista da FCCE, logo após seu pronunciamento na Sessão Solene de Abertura do Seminário.

Como estão hoje as relações comerciais do Brasil com o Chile?

IR – O Chile continua sendo um dos maiores parceiros comerciais brasileiros, não só na América Latina, mas no mundo todo. As exportações e as importações estão crescendo, com uma perspectiva muito grande, de novos negócios no futuro, principalmente na área de manufaturados.

O fato de o Brasil fazer parte do Mercosul, e o Chile ser sócio do Nafta, causa algum problema nas nossas relações comerciais bilaterais?

IR – Não causa nenhum problema. Se você fizer um acompanhamento do histórico tanto das importações como das exportações vai verificar que o comércio continua crescendo bastante nas duas direções sem nenhum constrangimento.

Como o senhor analisa o setor automotivo, um dos mais interessantes para o comércio bilateral com os chilenos?

IR – Essa área é muito importante para as relações entre o Brasil e o Chile. De fato, as exportações para o Chile estão crescendo, principalmente as de ônibus



e caminhões. As perspectivas são bastante interessantes. O Brasil tem recursos e o governo tem financiado estas exportações; então, nós achamos que este é um dos principais segmentos que pode permitir um aumento do comércio.

Houve algum contencioso neste setor com os chilenos, assim como parece ter havido uma questão com os argentinos?

IR – Não, não temos contencioso com o Chile.

O Chile também tem revelado, neste seminário, algum interesse futuro em comprar soja brasileira. O que o senhor acha disto?

IR – O Brasil é um dos maiores exportadores mundiais, então pode haver possibilidades de novos negócios.

No que diz respeito ao Imposto de Importação, compare o nível de abertura das duas economias

IR – No que diz respeito a alíquotas de impostos de importação, o Chile, de fato, tem alíquotas menores. O Brasil, na média, tem uma proteção tarifária na importação da ordem de 10 a 12%. É sempre bom lembrar que o Brasil também não tem uma proteção excessivamente alta e nem aplica picos tarifários nem situações deste tipo na sua política de abertura para o comércio exterior.

Por favor, faça o balanço da política brasileira de comércio exterior.

IR – No início de 2005, nosso país registrou um crescimento extraordinário de exportações de produtos manufaturados: mais de 30%, ou seja, acima da média mundial do crescimento do setor. Estamos apresentando produtos de maior valor agregado que aumentam nossa presença no mundo. Hoje, a maioria do que vendemos ao exterior é composta de manufaturados (entre 55% e 56%) e podemos dizer também que 15% de nossas exportações são de semimanufaturados, que também são produtos industrializados. Ou seja, nossa indústria responde por 70% das exportações, e o restante delas são de produtos básicos (minério de ferro, soja, suco de laranja, etc). Mesmo com este resultado significativo, ainda há muito que fazer. É preciso melhorar a logística do processo de exportação e investir mais em modernização de portos, em estradas e em ferrovias.

**Coffee breaks intermináveis, ambiente gelado,
celular desligado. Acredite, você vai sentir
saudades quando tudo terminar.**



**Se você deseja desbravar os encantos da Patagônia Chilena, vá com a
Turismo Andino, a operadora que mais entende de Chile no Brasil.**

E por isso garante pacotes mais condizentes aos seus interesses, sejam a
trabalho ou a lazer. Afinal, são 17 anos trazendo a América Latina até você.

**R. Sete de Setembro 92/ 1209 - Centro - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2224-2044 - Fax: (21) 2224-6331**

Andino
TURISMO ANDINO

**Operadora de Excursões
www.turismoandino.com**

Ilha de Páscoa: um paraíso perdido no Pacífico

MELINA CARVALHO

Um triângulo vulcânico de não mais que 170 Km², considerado o local habitado mais isolado do mundo, abriga a cultura e os mistérios da Ilha de Páscoa, ou Rapa Nui (Ilha Grande, no idioma local). A paisagem deslumbrante, com praias paradisíacas do Oceano Pacífico, serve de moldura para o principal símbolo desta ilha chilena: os moai, míticas esculturas gigantes de pedra.

O arquipélago fica a 3.700 km do litoral chileno e a 2 mil km das Ilhas Pitcairn, na Polinésia. A partir de Santiago, são cinco horas e meia de vôo sobre o oceano até a ilha, chamada por seus antigos habitantes de “umbigo do mundo”. Já no aeroporto, os turistas são recebidos pelos nativos com colares de flores como sinal de sua hospitalidade.

Moai: magia e mistério

O que mais chama a atenção dos visitantes são os mais de mil moai espalhados pelo pequeno território da Ilha de Páscoa. A imponência destas esculturas de pedra instaladas ao ar livre, que alcançam até seis metros de altura, enche o lugar de magia.

Os moai foram fixados em altares ou plataformas de pedra chamados de Ahu. Eles ficam de costas para o mar porque assim, segundo a crença, atraem boas energias para a ilha e seus habitantes. A única exceção é Ahu Akivi, com sete moai que representariam jovens exploradores, que está bem de frente para as águas do Pacífico.

No Ahu Tongariki, o maior dos altares, 15 moai se enfileiram formando uma espécie de centro de ener-



Anakena, uma das praias da ilha, tem coqueiros vindos do Taiti e a presença imponente dos moais.

*Entre a costa do Chile
e a Polinésia desenvolveu-se
uma cultura misteriosa,
num cenário natural
de beleza incomparável*

gia da ilha. A visão deste monumento mítico emoldurado pelas águas azuis do Pacífico e por penhascos é quase divina. Força, atração, mistério. A imagem da natureza selvagem e os aspectos ainda misteriosos da cultura Rapa Nui formam um cenário impressionante e inesquecível. O lugar é considerado sagrado e é preciso obedecer a algumas regras de comportamento, como nunca subir num Ahu para tentar uma foto mais bonita.

As esculturas monolíticas representam líderes tribais mortos. Os nativos acreditavam que, através dos olhos dos moai, seus ancestrais lhes transmitiam a mana, energia sobre-humana. A construção dos moai cada vez maiores e mais imponentes tornou-se,

assim, uma compulsão, de modo que todos os antigos habitantes, de alguma forma, estavam envolvidos com as esculturas, que consumiam meses de trabalho e força.

Imensos blocos de pedra serviam de base para a construção dos moai e eram talhados por seus escultores com ferramentas igualmente de pedra. Depois de prontos, eram amarrados e transportados. A força física dos homens da ilha era a única forma de deslocamento dos moai, carregados nos braços por grupos nativos de até 500 homens. Uma outra tradição local considera que as esculturas eram transportadas sobre troncos de árvores montados em forma de trilho.

A fábrica dos mistérios

Na Ilha de Páscoa, o pôr-do-sol é uma grande atração. Os visitantes costumam assistir ao espetáculo do imenso gramado do Complexo Tahai, o mais importante centro arqueológico do vilarejo Hanga Roa. Ali, mais uma vez os moai estão pre-



sentes, em três altares. No principal deles, o Ahu Ko Te Riku, há uma estátua com olhos e pukao, uma espécie de penteado.

Os turistas não podem deixar de visitar o que chamamos de fábrica de moai, a Rano Raraku, a pedreira onde eles eram esculpidos. Neste local, a maioria das 397 estátuas, em diferentes estágios de construção, está enterrada, já que, com o correr do tempo, elas foram sendo cobertas pela terra.

A construção das esculturas e a cultura Rapa Nui começaram a entrar em declínio na metade do século XVII, quando os nativos foram assolados por problemas como escassez de alimentos e guerras entre as tribos. Alguns pesquisadores levantam a hipótese de que, no esforço hercúleo para construir moais, os nativos cortaram as matas e a ilha foi se desertificando. Nesta fase, a derrubada das estátuas passou a ser um símbolo de força e era usada como uma manobra para enfraquecer o inimigo durante os conflitos. Somente no século XX os moai foram reerguidos.

O local é uma cratera vulcânica de 550 metros de diâmetro com um fundo lago

Os 15 moai enfileirados formando uma espécie de centro de energia da ilha.

pantanosos. Para os que querem chegar ao topo, é necessário um bom tênis de caminhada e preparo físico para seguir a trilha que sobe a íngreme encosta até o ponto onde se pode avistar toda a ilha. A paisagem é compensadora: de um lado a cratera e do outro a impressionante vista do Pacífico e do Ahu Tongariki com seus 15 moai sagrados.

Antropologia

Uma visita ao Museu Antropológico Padre Sebastián Englert ajuda a entender a cultura e a história da ilha. O nome homenageia o sacerdote e pesquisador alemão que morou por 30 anos na ilha. Seu acervo inclui ferramentas, fósseis, partes de moai, fotos e documentos.

Outra visita importante para saber um pouco mais sobre a vida dos antigos habitantes é o passeio ao Rano Kau, que faz parte do Parque Nacional Rapa Nui e foi classificado como Patrimônio Cultural da Humanidade pela Unesco na década de 90. Lá, os visitantes conhecem a arte pré histórica gravada nas rochas, os desenhos sagrados e as antigas casas de pedra em formato oval usadas na cerimônia do Tangata Manu.

Este ritual servia para escolher o homem-pássaro, aquele que lideraria a ilha. A competição podia durar mais de um mês e o ven-

cedor era aquele que conseguisse trazer um ovo de pássaro das ilhotas Motu Nui, Kao Kao e Motu Iti, depois de atravessar o mar a nado, entre tubarões. O ritual e o culto ao deus Make Make foram abandonados em 1864 com a chegada dos missionários.

Sombra e água fresca

Rapa Nui tem duas praias, Anakena e Ovahe. A paisagem é deslumbrante, com areias brancas, águas cristalinas e coqueiros trazidos do Taiti. O acesso a Ovahe é feito a pé numa trilha sem qualquer dificuldade. O mar é perfeito para os surfistas e mergulhadores que visitam a ilha: tem ondas gigantes e a boa visibilidade submarina do Pacífico, que chega a 50 metros de profundidade.

Dicas para visitantes

Temperatura: costuma variar de 15°C a 27°C

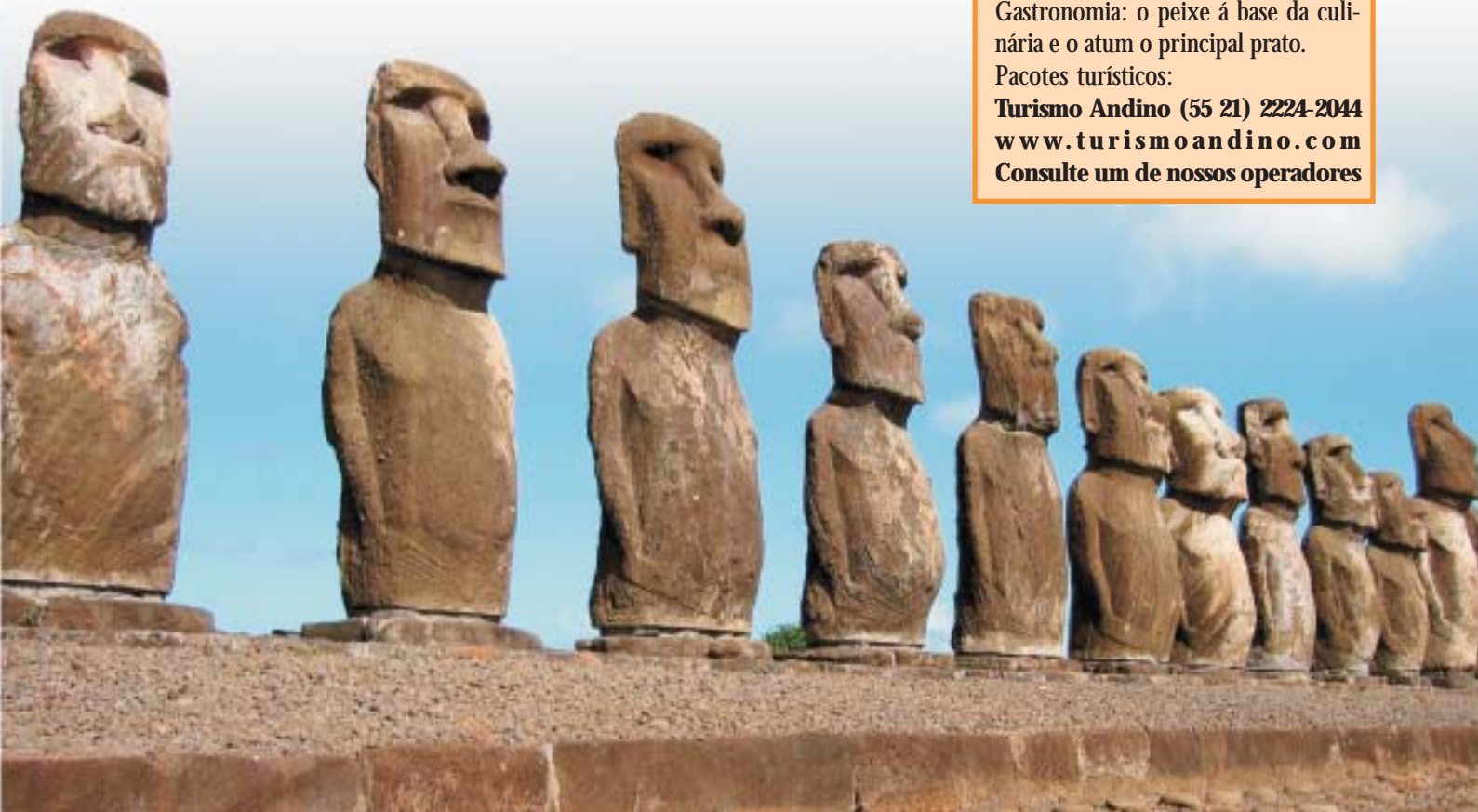
Chuvas: de maio a junho

Verão: entre janeiro e fevereiro, ocorre a principal festa da ilha, o Tapati Rapa Nui. A gincana para eleger a jovem rainha reúne as famílias em provas culturais e esportivas. Os turistas também podem integrar-se ao festival, usando trajes antigos.

Gastronomia: o peixe é base da culinária e o atum o principal prato.

Pacotes turísticos:

Turismo Andino (55 21) 2224-2044
www.turismoandino.com
Consulte um de nossos operadores



Uma amizade sólida e sem ameaças

Tráfego marítimo intenso demonstra a grandeza das relações comerciais entre os dois países

Enrique Arteaga, Presidente da Libra Navegação, assegurou, em sua participação no Painel III do Seminário Bilateral de Comércio Exterior Brasil-Chile, que sua empresa tem um alto índice de confiabilidade e eficiência, confirmando o excelente desempenho do transporte marítimo chileno. Nesta entrevista, ele reafirma os termos desse sucesso e vai um pouco além em suas considerações, ao examinar o modelo de desenvolvimento adotado por seu país.

Qual a relação entre a Companhia Sudamericana de Vapores e a Libra Navegação ?

EA – A Libra Navegação é uma tradicional companhia brasileira de navegação, com vários acionistas, entre eles, os seus antigos proprietários. A CSAV é o acionista majoritário.

O painel de que o senhor participou teve o turismo como um dos temas. A Libra e a CSAV demonstraram, durante os debates, competência no transporte marítimo de car-

gas. Não lhes ocorre também utilizar seus navios e sua estrutura para realizar transporte de passageiros no campo turístico?

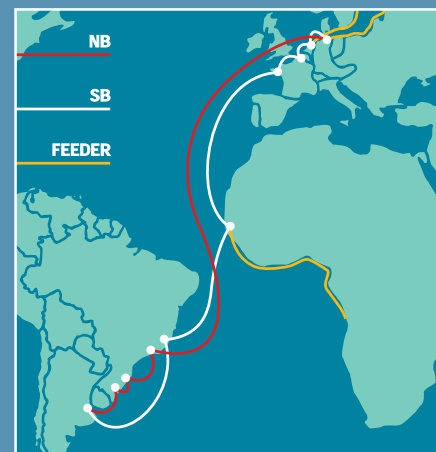
EA – Gostaríamos, mas somos empresas muito focadas no transporte de carga seca ou refrigerada e está em nossos planos estender esses serviços do Brasil para o resto do mundo. Somos empresas de sucesso no ramo em que atuamos e conhecemos com bastante intimidade. Não pretendemos trabalhar com o turismo, por se tratar de um setor com especificidades que estão fora de nossa especialização.

Que tipos de mercadorias a Libra transporta entre os dois países?

EA – O tráfego entre o Brasil e o Chile é muito intenso. Todos os produtos que estão na carteira de exportação brasileira também são vendidos para o Chile. Isso abrange produtos químicos, autopeças, veículos, produtos semimanufaturados e manufaturados, têxteis, calçados, carne e, em menor quantidade, produtos agrícolas. Do Chile para o Brasil, o panorama é outro: a maior parte das importações brasileiras é de *commodities*, principalmente de cobre, com um bom volume de celulose e uma participação mínima de vinhos.

O vinho chileno é internacionalmente reconhecido como um dos melhores do mundo, por que o importamos tão pouco? Brasileiro não bebe vinho?

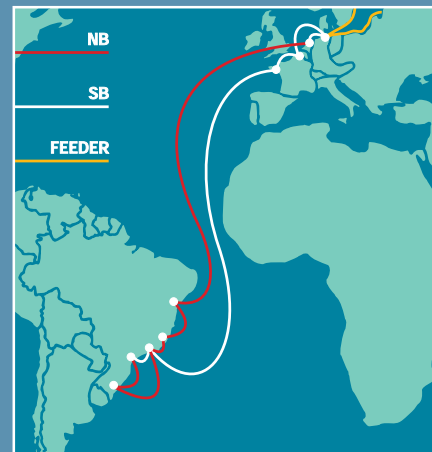
EA – Acredito que os brasileiros estão bebendo cada vez mais vinho, mas o transporte marítimo desse vinho sofre séria concorrência do transporte rodoviário. Além



As rotas da Libra Navegação ligam os mais importantes centros produtores de toda a América do Sul com os principais portos e centros de distribuição de mercadorias em todo o mundo.

disso, produtos como o vinho ainda estão bastante submetidos a pedidos de entrega rápida, em quatro ou cinco dias. No caso de cobre e celulose, as quantidades são imensas, os prazos menos rígidos e as entregas contínuas, o que torna ideal o transporte por mar, pois a cada oito dias está chegando uma nova carga ao país importador. Não tem importância o fato de a carga levar dez ou 12 dias para chegar ao país, porque de oito em oito dias chega mais um volume, sendo ininterrupta a alimentação.

Passando do campo meramente comercial ao da cultura, em sua opinião por que é que os brasileiros rivalizam e competem com os argentinos e são tão cordiais com o Chile e com os chilenos?



EA – É verdade, os brasileiros são extremamente gentis conosco. Posso dizer isso com autoridade, pois sou chileno e moro há sete anos no Brasil. Eu e minha família temos sido constantemente bem tratados, até mais do que eu esperava. Acho que a resposta à sua pergunta reside no fato de que o Chile não ameaça o Brasil em nada. Já a Argentina... O Chile tem também as suas rivalidades com o Peru, que é um país fronteiriço e que disputa conosco, o que não é o caso do Brasil. A única ameaça configurada pelo Chile, e não apenas com relação ao Brasil, mas a toda a América Latina, é a de ter enfrentado com competência os seus desafios e a de ter demonstrado que, com perseverança, se pode conseguir realizar todos os objetivos.

cais, mas há momentos na vida – das pessoas e dos países – em que só as medidas radicais propiciam grandes e necessárias mudanças.



Arteaga: eficiência para enfrentar desafios.

É verdade que os números da economia chilena destacam-se entre os dos países da América Latina e são, de longe, mais favoráveis que os do Brasil, onde ainda existem índices de subdesenvolvimento e miséria. Parece-nos, no entanto, muito radical a adoção do choque de capitalismo preconizado pela Escola de Chicago a que o Chile foi submetido. Que opinião tem o senhor a respeito?

EA – O Chile teve que tomar decisões e, em minha opinião, a vantagem do país foi que ele teve tempo para pensar, discutir e decidir. Depois que se decidiu, seguiu o mesmo caminho. É verdade que foi preciso, algumas vezes, tomar medidas radi-

Há quem diga, no entanto, que, estando o preço do cobre tão alto e a economia chilena tão estabilizada, já era tempo de existir menos pobreza e mais inclusão na sociedade chilena. Que lhe parece?

EA – É verdade, mas o importante é registrar que temos conhecimento de nossas deficiências e que estamos empenhados em superá-las. Sempre haverá o que fazer para se atingir o pleno desenvolvimento e uma distribuição mais democrática das riquezas em qualquer país do mundo.



ProChile é uma rede de apoio para as parcerias comerciais

O Presidente do Escritório Comercial do Chile – ProChile, Rigoberto Garcia, considera muito boas as relações comerciais entre seu país e o Brasil. Do ano passado até agora ele aponta um aumento de 20% nesse comércio, alcançando-se mais de US\$ 4,5 bilhões. As compras do Brasil ainda são basicamente as tradicionais: cobre, salmão, *commodities*, frutas e vinho. As do Chile se referem principalmente a material para transportes, produtos químicos, carne, soja, café e açúcar. Sua expectativa para o futuro é de que as relações comerciais “continuem positivas”, apesar “do desbalanço na corrente comercial: historicamente o Chile compra mais do Brasil, tendência que aumentou nos últimos anos.”

Segundo Rigoberto Garcia, isto vem ocorrendo de forma crescente porque “a política comercial do Chile é aberta, enquanto a do Brasil apresenta algumas normas protecionistas. Problema? Ao contrário, é um desafio a ser enfrentado.”

No entender do Presidente do ProChile, o déficit comercial indica um crescimento de um dos lados nesse comércio. “Esse crescimento é mais importante para nós. O déficit não tem maior importância.”

Assim, o ProChile continuará de forma cada vez mais entusiasmada a tentar estabelecer uma ponte entre empresários chilenos e brasileiros, para promover e incentivar os investimentos e o comércio bilateral.

Os técnicos consideram o ProChile um instrumento estratégico para quem quer investir no país. Ele é formado por 57 pontos de contato do Chile no mundo, dos quais 34 são escritórios e departamentos econômicos, 13 são representações comerciais e dez são seções comerciais.

Esses pontos de contato procuram dar aos empresários uma visão do mercado internacional, promover empresas chilenas, buscar potenciais parceiros e clientes.

Nessas atividades, o ProChile busca a associação entre empresas chilenas e es-



“O turismo entre Brasil e Chile duplicou nos últimos dois anos”

RIGOBERTO GARCIA

trangeiras, incentivando o aparecimento de novas unidades produtivas e de serviços; privilegia a aplicação de capital, de tecnologia e o estabelecimento de parcerias; incentiva o surgimento de mecanismos de controle com fusões entre empresas, aquisições de empresas e *capital venture*; privilegia o desenvolvimento de franquias, licenças e concessões.

Novas possibilidades

As alianças estratégicas entre Chile e Brasil contemplam áreas tradicionais de relacionamento entre os dois países como mineração, setor vitivinícola, setor de pesca, setor naval, além de procurar desenvolver novas áreas nas quais vem crescendo a parceria, como previdência, transportes, infra-estrutura, aquíicultura, biotecnologias, informática e turismo. Algumas dessas atividades conjuntas são vistas com muitos bons olhos pelo Presidente do ProChile que acredita que delas resultem grandes negócios.

Na área de mineração, Rigoberto Garcia citou as parcerias com a Petrobras e com a Vale do Rio Doce. No setor de pesca, mencionou a cooperação do Chile com os produtores do Nordeste do Brasil para a industrialização do camarão, utilizando a avançada técnica que seu país desenvolveu para a criação de salmão em cativeiro.

Com relação à fruticultura, que naquele país é bem desenvolvida, os chilenos estão trabalhando em conjunto com empresários do interior do Rio de Janeiro e da região do Rio São Francisco. Na vitivinícola, os produtores chilenos estão iniciando parcerias com empresários do Rio Grande do Sul.

Rigoberto Garcia fez questão de mencionar, ainda, o setor de informática, no qual os técnicos de seu país colaboram com empresas de São Paulo. No setor técnico-naval, os chilenos atuam junto a empresários de Santa Catarina e do Rio de Janeiro. Na área de previdência, o entendimento se dá com bancos e grupos privados para conhecimento da experiência do Chile nesse setor.

Não se podem esquecer também os setores de transportes, infra-estrutura e corredores bi-oceânicos entre o Chile e os países do Mercosul, nos quais há também muito interesse por parte de empresas brasileiras e as conversações já começaram.

Já no turismo, uma das atividades que mais cresce no mundo inteiro, Rigoberto Garcia menciona o aumento do fluxo entre os dois países nos últimos dois anos, período em que basicamente houve uma duplicação do movimento, o que vem levando ao estudo de várias inovações em termos de parcerias para aproveitar o interesse crescente dos dois lados. Os brasileiros querem desfrutar das belíssimas paisagens de lagos e montes gelados do sul do Chile, enquanto os chilenos anseiam por conhecer as praias do Nordeste e o carnaval carioca.

A presença da Neoenergia no novo modelo do setor elétrico

Hugo Renato Nunes é Gerente de Regulação da Comercialização e Geração da Neoenergia, uma *holding* que atua no setor de energia elétrica. O Grupo Neoenergia é formado pelas distribuidoras Companhia de Eletricidade da Bahia – Coelba, Companhia Energética de Pernambuco – Celpe e Companhia do Rio Grande do Norte – Cosern, e ainda pelas geradoras Itapebi e Termopernambuco (PE) e pela comercializadora NC Energia. A Itapebi, por exemplo, uma geradora hidráulica localizada na Bahia, tem 42% de suas ações pertencentes ao Grupo Neoenergia

Isto significa que o grupo gera, distribui e comercializa energia. O único setor do qual ele não participa é o de transmissão. “Estamos participando de um leilão de transmissão em novembro, pois desejamos entrar também nesse segmento”, afirma Hugo Nunes, informando também que a Neoenergia centraliza alguns aspectos de todas as empresas do grupo.

“As empresas não têm mais diretores. Há presidentes e superintendentes. A diretoria de todas elas se encontra situada na Neoenergia S.A. Existem alguns aspectos que precisam ser centralizados, como todo o processo de contribuições que a gente realiza, consolidando a ótica de todas as empresas, além de toda a tramitação com os órgãos reguladores, com o Ministério de Minas e Energia e com os outros órgãos da administração pública.”

Se fosse necessário pensar numa imagem para definir esta estrutura, ela poderia ser a de uma árvore em que as raízes são comuns e os diferentes galhos se espalham, dando conta das mais diversas funções necessárias ao bom funcionamento do grupo.

O desafio da expansão

Para responder aos desafios de uma crescente e constante demanda por energia, o setor elétrico brasileiro tem passado por



Hugo Nunes, Gerente de Regulação da Comercialização e Geração da Neoenergia

grandes transformações, principalmente a partir de 1995, quando houve o processo de privatização das empresas estatais de eletricidade. A área foi então dividida em segmentos de geração, transmissão, distribuição e comercialização. A partir desta reforma, as empresas deveriam deixar de ter uma estrutura vertical. Foi instituída a licitação para a concessão de serviços públicos e para aproveitamento do bem público e também o livre acesso aos sistemas de transmissão e distribuição de energia elétrica. Foi criado

um mercado livre, inicialmente restrito aos maiores consumidores, mas depois destinado a expandir-se.

A Regulação da Neoenergia S.A atua dentro destas regras, orientando a atuação das empresas, negociando com o governo e comunicando-se com o consumidor.

“Trabalhamos na ponta do governo e na do consumidor. Nós temos três empresas distribuidoras de energia elétrica e o relacionamento com o consumidor é feito mais pelas distribuidoras”, explica Hugo Nunes.

“Todas as dúvidas e todas as novas regulamentações passam por uma análise nossa. Procuramos, junto ao governo, contribuir para aperfeiçoar as regras e repassar as informações detalhadamente para as distribuidoras que fazem o contato direto com os consumidores, mas devem atuar sempre sob determinada regulamentação.”

Consumo consciente

Qual seria o cenário real da energia elétrica no Brasil hoje? Estaremos numa curva ascendente de produção e de consumo ou há uma tendência, a longo prazo, de faltar energia? Que providências foram ou têm sido tomadas para aprimorar o setor? Hugo Nunes responde.

Alterações do modelo institucional brasileiro

	Antigo modelo (até 1995)	Modelo livre (1995-2003)	Novo modelo
Planejamento	Custo do serviço (GCPS)	Indicativo (CCPE)	Centralizado (EPE)
Contratação	100% mercado	85-95% mercado	100% mercado
Balanço de energia	roteado por compradores	compensado no MAE	compensado no CCE
Equilíbrio oferta/demanda	sim	não há garantias	sim (implicitamente)
Agentes	públicos	foco em privatização	coexistência público e privado
Estrutura das empresas	verticalizadas	direcionada para desverticalização	direcionada para desverticalização
Mercado	regulado	livre	coexistência regulado e livre

“Se pudéssemos, agora, tirar uma fotografia do cenário energético atual, iríamos verificar que estamos com uma sobra de energia. Por volta do ano 2000, o Governo Federal criou um programa de prioridade de termoelectricidade, no qual entraram várias usinas termoelétricas para aumentar a produção e a oferta. Com o advento do racionamento de energia, em 2001, e no início de 2002, o consumo caiu muito. O brasileiro aprendeu a consumir de uma forma diferente, evitando o desperdício. Isto foi um saldo muito positivo. O consumo de 2004 é equivalente ao de 2000. Caiu muito o consumo em 2001. O governo obrigou os consumidores a gastarem menos 20% de energia elétrica sob risco de penalidade: isto foi o racionamento que vivemos. Depois, o crescimento do consumo de energia passou a se dar em patamares menores. Não em função do crescimento do PIB; não porque as indústrias pararam de ser construídas, mas, porque os brasileiros adquiriram novos hábitos de consumo e pararam de deixar as luzes acesas. O ferro de passar e os chuveiros elétricos têm sido usados com mais consciência. O desperdício levou um basta durante o racionamento e o brasileiro tem dado continuidade a esta nova cultura.”

O setor elétrico continua crescendo em torno de 5% ao ano, o consumo não tem aumentado muito e as chuvas têm sido abundantes, portanto, há uma maior oferta de energia. O governo propõe, então, um novo modelo, destinado a suprir os futuros grandes investimentos necessários para aumentar a produção. Seria este modelo eficiente? Ele está bem embasado ou há mais dúvidas do que certezas com relação a ele? Hugo Nunes responde.

“Entendemos que o novo modelo para o setor elétrico tem todo o embasamento para dar certo. A questão da energia existente, as novas energias mais limpas que estão aí, as contratações necessárias para garantir o suprimento no futuro, tudo isto está sendo pensado e vivido neste processo. As distribuidoras passaram por um momento difícil após o racionamento, pois o consumo caiu muito, mas houve todo um programa de apoio e elas conseguiram se levantar. Agora, o grande teste

do modelo são os leilões de energia nova que vão ocorrer, um em dezembro de 2005 e outro em 2006.”

Os cálculos dos técnicos indicam que, em função dos novos hábitos de consumo e de toda a nova geração térmica que passou a existir, a sobreoferta de energia pode se manter até 2009 e 2010. A partir daí, existe necessidade de investimentos em novos empreendimentos. O Estado não tem mais capacidade de investimento para atender ao crescimento do consumo esperado. Então, o leilão de energia nova é um teste, pois ele vai dizer como será o atendimento ao consumo de 2009 a 2011. As novas energias vão atender a este cenário. Está sendo leiloada a capacidade de produ-

ção futura. “Se eu entro neste leilão e ganho, adquiro um contrato de compra e venda de energia com todas as distribuidoras do país e a obrigação de construir uma usina hidráulica em 2010, com uma capacidade energética que o governo estabelece.”

Assim, o governo é que resolve as usinas a serem licitadas. Ele tem uma lista que é colocada em processo de licitação. As usinas só vão a leilão com licença prévia, ou seja, uma permissão dada pelos órgãos ambientais de que a proteção ao meio ambiente está, de alguma forma, resolvida. A possibilidade de construir a usina vai a leilão e quem oferecer o menor preço para vender a energia dessa usina adquire o direito de vender e a obrigação de construir.

Endesa vira *holding* para aplicar ainda mais no Brasil



Marcelo Llevenes Reboledo: Endesa investe no Brasil desde 1996, quando chegou no país.

“**N**ós queremos crescer no Brasil.” Com essa frase, o Presidente da Endesa, Marcelo Llevenes Reboledo, define sua estratégia. Para isso, a empresa de origem espanhola e formada por capitais internacionais, inclusive chilenos, constituiu a *holding* Endesa do Brasil, cujo processo de formação está sendo concluído e depende apenas dos trâmites administrativos, pois já foi aprovada pela Agência Nacional de Energia Elétrica – Aneel.

Marcelo Llevenes Reboledo explica um pouco mais o seu desejo: “o Brasil é o país da América Latina que tem, hoje, a maior necessidade de investimentos no setor elétrico. Além disso, tem um marco regulatório e políticas de eletricidade muito bem definidas”.

Mesmo antes de criar a *holding*, o grupo Endesa já apresentava números bem interessantes sobre a sua presença no Brasil. Desde 1996, quando chegou, até o

segundo semestre de 2005, realizou investimentos de US\$ 4,5 bilhões, dos quais 76% foram aportados pelas empresas chilenas que participam do grupo: Enersis, Chilectra e Endesa Chile.

Leilões de energia

Os negócios continuam em plena expansão e a Endesa está sendo considerada o segundo grupo privado com maior capacidade instalada de geração de energia no Brasil. No primeiro semestre de 2005, o grupo foi o terceiro maior investidor do setor elétrico brasileiro. O crescimento não pára por aí. Com a formação da *holding*, os planos são de participar dos futuros leilões de energia, nos quais 49 novas usinas hidrelétricas estarão sendo comercializadas.

“A Endesa se sente firmemente comprometida com o Brasil e deseja estar na primeira linha de seu futuro. Nossas decisões empresariais estão orientadas no sentido de contribuir para o crescimento, o dinamismo e o progresso brasileiros,” afirma o presidente da Endesa, que conta para isso com a experiência e a liderança internacional da empresa, além da confiança de seus acionistas, clientes e trabalhadores.

No período de 2005 a 2009, o Grupo Endesa prevê investir US\$ 3,3 bilhões na América Latina, dos quais 24% no Brasil, onde pretende equilibrar os recursos destinados à geração de energia com os direcionados para a distribuição, como faz em todos os outros países onde está presente. Somente em nosso país, até agora a empresa tem aplicado mais em distribuição do que em geração.

Hoje, o Grupo Endesa está presente no Ceará, com a Endesa Fortaleza e com a Coelce. Em Goiás, conta com a CDSA. No Rio de Janeiro, controla a Ampla e, no Cone Sul, possui ainda uma interconexão Brasil-Argentina, a CIEN, com 2100 MW de capacidade instalada. Desde que se instalou no território brasileiro, tem investido em melhorias operacionais para tornar sua rede mais segura e sua eletricidade mais barata para o consumidor.

Furto de energia

De acordo com o presidente da Endesa, um dos problemas mais sérios enfrentados em nosso país é o furto de energia.

Ele citou como exemplo o que acontece no Rio de Janeiro, onde, de cada 100 Kw comprados, 23 kW são perdidos, sendo 10 kW por problemas técnicos e 13 Kw por furto de energia. Numa tentativa de minimizar esse problema, a Endesa reuniu especialistas do Brasil, Chile e dos Estados Unidos e começou a instalar a rede Ampla, considerada mais segura para inibir o furto de energia. Com a nova tecnologia, a empresa espera reduzir os furtos a patamares totais de 15%.

O grupo tem apresentado, no Brasil, uma evolução positiva em sua receita líquida, crescendo a patamares muito elevados, o que, segundo seu presidente, “não é comum no setor elétrico.” Em 2003, esse crescimento foi de 15% e em 2004, de 10%. A expectativa para 2005 é manter os 10% de crescimento.

Já se prevê a entrada da *holding* na Bolsa de Valores de São Paulo com um reordenamento societário das participações da empresa nos ativos brasileiros existentes.

Uma das maiores empresas elétricas do mundo

Fundada na Espanha, em 1944, como empresa estatal, a Endesa se constituiu como grupo em 1983, após adquirir participações de outras companhias espanholas. O crescimento continuou nos anos seguintes. Em 1988, foi iniciado o processo de privatização, que terminou em 1998.

Atualmente, a Endesa é a companhia líder do mercado espanhol, a maior multinacional elétrica privada da América Latina e uma das dez maiores empresas elétricas do mundo. Hoje, opera no mercado elétrico de 13 países, em três continentes, servindo a 22 milhões de clientes que representam mais de 80 milhões de pessoas. Em 2004, empregava 28 mil trabalhadores.

Seu negócio engloba, principalmente, as atividades de produção, transporte, distribuição e comercialização de eletricidade. As vendas totais do grupo, no ano passado, foram de 192.519 GW, o que representou 17,6% a mais do que no ano anterior. A empresa se faz presente também na área de gás, em outros setores energéticos, em telecomunicações e em serviços que aportem valor ao seu negócio prioritário.

Sua estratégia para os próximos anos é manter a liderança no mercado ibérico; consolidar sua presença na Europa; aproveitar a recuperação econômica da América Latina; além de manter uma

estrutura financeira que favoreça seu crescimento e melhore a qualidade dos serviços nos países onde opera.

A Endesa está presente no Brasil desde 1996, quando adquiriu a Companhia Energética do Rio de Janeiro – Cerj, hoje denominada Ampla. Nos anos seguintes, foi se estendendo para Goiás, Ceará e para a interconexão Brasil-Argentina. Construiu a Central Termoelétrica Endesa Fortaleza que entrou em operação comercial ao final de 2003.

No território brasileiro, a Endesa atua junto com as empresas chilenas Enersis, Chilectra e Endesa Chile. O Brasil representa 19% dos ativos consolidados do grupo na América Latina. No total, tem uma potência instalada de 1039 MW que, no ano passado, gerou 4.889 GW, o que representou 49,5% a mais do que no ano anterior. As vendas de sua energia no Brasil, no ano de 2004, cresceram 4,9%. O total de empregados hoje ultrapassa três mil pessoas.

A Endesa Brasil está comprometida em crescer preservando o meio ambiente e mantendo um compromisso social e cultural com as comunidades. A empresa mantém em suas unidades monitoramento constante da qualidade do ar, da água e do solo, além de programas de reflorestamento e de preservação da fauna e da flora.

Exportações via Banco do Brasil

O Banco do Brasil oferece extensa e diversificada gama de programas, produtos e serviços para apoiar a política brasileira de comércio exterior

Em entrevista exclusiva à Revista da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, Denise Meziat, Gerente de Área da Gerência Regional de Comércio Exterior e Câmbio, detalhou o conjunto de programas e serviços que o Banco do Brasil oferece para apoiar o esforço exportador que vem sendo realizado com sucesso há alguns anos. A atuação no cenário internacional é uma prioridade da instituição bancária que se transformou no principal aliado do Governo Federal na sua política de estímulo ao comércio exterior. A intenção é apoiar a atuação de empresas de qualquer porte, com ênfase nas pequenas e médias. Além de manter bases nas principais metrópoles mundiais, o Banco também estabeleceu parcerias com instituições internacionais para atender seus clientes em qualquer país.



O Banco do Brasil oferece, hoje, extensa e diversificada gama de programas, produtos e serviços para apoiar o comércio exterior, e está presente em 23 países com 40 dependências (17 agências, oito sub-agências, dez escritórios de representação e unidades de negócio e cinco subsidiárias).

A presença do banco não pára por aí. A Gerente de Área da Gerência Regional de Comércio Exterior e Câmbio, Denise Meziat, afirma: “com o objetivo de dar apoio às empresas brasileiras de qualquer porte na busca de maior inserção internacional,

*“Salas de Negócios
são espaços para
empresários com
atuação no exterior”*

DENISE MEZIAT

foram criadas 18 Gerências Regionais de Apoio ao Comércio Exterior, localizadas estrategicamente pelo país. Nelas, o cliente encontra 105 gerentes de negócios internacionais capacitados no atendimento a exportadores e importadores.”

A carteira de importação e exportação do Banco do Brasil começou a funcionar em 1941, quando foi instalada a primeira agência externa em Assunção, no Paraguai. A Gerente de Área da Gerência Regional de Comércio Exterior e Câmbio explica: “além das fontes financeiras tradicionais visando à ampliação e maior estabilidade de oferta e redução de custos, o banco também investe, de forma contínua, na identificação de fontes alternativas de recursos para financiamento ao comércio exterior.”

“São 105 gerentes de negócios internacionais capacitados para atender aos nossos clientes”

Até as comunidades de brasileiros que vivem fora do país têm um papel importante nessa cadeia produtiva, segundo Denize Meziat. “Ao ajudar a criar uma poupança brasileira no exterior, reinvestindo estes recursos na economia do país, o Banco do Brasil presta mais um serviço vital à nação.”

A presença externa

Seguindo nesse caminho, em 2001, foi feita a primeira emissão de títulos no mercado internacional na modalidade de securitização de remessas – a *Nikkei Remittance Trust* – para ordem de pagamento dos trabalhadores brasileiros residentes no Japão. O apoio dado ao comércio exterior, no entanto, não se limita ao financiamento de recursos. O Banco do Brasil presta serviços internacionais essenciais para o incremento dos negócios, estratégia que se traduz, segundo sua gerente, em sistemas, soluções, conhecimentos e num quadro de profissionais altamente qualificados nos quatro continentes, sempre em busca de oportunidade de negócios e de informações para facilitar o intercâmbio comercial.

Além de ter base nas principais cidades do mundo, o Banco do Brasil mantém parcerias com bancos internacionais

para atender aos clientes em qualquer lugar. Essa rede conta com mais de 1.700 instituições financeiras em cerca de 150 países e ramificações em muitos outros, permitindo obter e conceder linhas de crédito recíprocas, vitais para o financiamento dos fluxos de comércio e de investimento na exportação, na importação e também nas remessas financeiras que resultam de aplicação de recursos das empresas estrangeiras no Brasil, e vice-versa.

A gerente considera o Banco do Brasil o principal aliado do Governo Federal para a execução da política de comércio exterior e diz que a instituição é líder nos mercados de câmbio, de exportação e de importação e também em financiamentos à exportação. Numa ponta, a prestação de consultoria especializada auxilia as empresas a dar seus primeiros passos nessa direção e, na outra, operações estruturadas são desenvolvidas para oferecer soluções num mercado globalizado. No meio desse processo estão as operações de crédito e os serviços de câmbio e comércio exterior.

A atuação do Banco no cenário internacional foi reforçada, segundo Denise Meziat, com o Programa de Geração de Negócios Internacionais para Micro e Pequenas Empresas, que tem desenvolvido ações para simplificar a vida de quem pretende atuar no mercado externo. Uma das plataformas desse programa é o Balcão de Comércio Exterior, que permite fechar exportações, acompanhando todas as fases da operação pela internet.

“O Banco do Brasil tem investido em fontes alternativas de recursos para comércio exterior”

A gerente ressaltou que tais medidas aumentam o sucesso brasileiro no exterior.

“Apesar da elevação da competitividade em escala global, com forte concorrência entre os países emergentes por créditos internacionais, aliada às altas taxas de juros para empréstimos em reais, o setor exportador brasileiro vem conseguindo

se beneficiar de oferta de crédito em moedas conversíveis em volumes suficientes e a custos atrativos. O Banco do Brasil tem muito a ver com isso.”

Entre os eixos da atuação do banco no exterior, temos as operações no mercado internacional de capitais, em que ele opera exercendo dupla função: emitindo títulos para captação própria e estruturando para empresas brasileiras a colocação de seus papéis no mercado. O banco também mantém acordos com instituições financeiras e organismos internacionais para financiamentos de longo prazo.

“O setor exportador tem conseguido se beneficiar da oferta de crédito em moedas conversíveis”

Esses acordos possibilitam o suporte financeiro às importações de bens de capital de países como Canadá, França, Alemanha, Itália, Japão, Holanda e Espanha, entre outros. Utilizando-se taxas de juros internacionais, fixas ou variáveis, e prazos de pagamento que podem chegar a dez anos, os clientes do Banco do Brasil contam com uma opção para modernizar e renovar o parque industrial e ter acesso a novas tecnologias.

Para o empresário que atua no mercado internacional, o banco passou a oferecer um serviço exclusivo nas suas dependências no exterior: as Salas de Negócios com o Brasil. São espaços onde os empresários podem se reunir com clientes e fornecedores, utilizar a internet, computadores, telefones e fax, contando com o apoio de profissionais para informações essenciais aos seus negócios.

No Rio de Janeiro, como explica Denise Meziat, sua gerência tem um atendimento específico chamado Arranjo Produtivo Local, no qual os gerentes de negócios internacionais treinam, aconselham e cadastram pequenas e médias empresas de Nova Friburgo (do ramo de confecções) e de Cabo Frio (moda praia) no balcão de comércio.

Chile Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS		
1	27090010	OLEOS BRUTOS DE PETROLEO
2	85252022	TERMINAIS PORTATEIS DE TELEFONIA CELULAR
3	02013000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO, FRESCAS OU REFRIGERADAS
4	87032310	AUTOMOVEIS C/ MOTOR EXPLOSAO, 1500 < CM3 <= 3000, ATE 6 PASSAG
5	86031000	LITORINAS (AUTOMOTORAS), DE FONTE EXT. DE ELETRICIDADE
6	87060010	CHASSIS C/ MOTOR P/ VEICS. AUTOMOVEIS TRANSP. PESSOAS >= 10
7	87079090	CARROCARIAS P/ VEIC. AUTOMOV. TRANSP >= 10PESSOAS OU P/ CARGA
8	39012029	OUTROS POLIETILENOS S/CARGA, D >= 0.94, EM FORMAS PRIMARIAS
9	87042210	CHASSIS C/ MOTOR DIESEL E CABINA, 5T < CARGA <= 20T
10	87012000	TRATORES RODOVIARIOS P/ SEMI-REBOQUES
11	87042310	CHASSIS C/ MOTOR DIESEL E CABINA, CARGA > 20T
12	86050010	VAGOES DE PASSAGEIROS P/ VIAS FERREAS/SEMELHS.
13	87042190	OUTROS VEICULOS AUTOMOVEIS C/ MOTOR DIESEL, P/ CARGA <= 5T
14	87032210	AUTOMOVEIS C/ MOTOR EXPLOSAO, 1000 < CM3 <= 1500, ATE 6 PASSAG
15	87021000	VEICULOS AUTOMOVEIS P/ TRANSP >= 10 PESSOAS, C/ MOTOR DIESEL
16	72083910	LAMIN. FERRO/ACO, QUENTE, L >= 60CM, ROLO, E < 3MM, ELAST. 275MPA
17	39011092	POLIETILENO SEM CARGA, DENSIDADE < 0.94, EM FORMA PRIMARIA
18	84295199	OUTS. CARREGADORAS/PAS-CARREGADORAS, DE CARREGAM. FRONTAL
19	87043190	OUTROS VEICULOS AUTOMOVEIS C/ MOTOR EXPLOSAO, CARGA <= 5T
20	40112090	OUTROS PNEUS NOVOS PARA ONIBUS OU CAMINHOS
21	69089000	OUTROS LADRILHOS, ETC. DE CERAMICA, VIDRADOS, ESMALTADOS
22	84295900	OUTRAS PAS MECANICAS, ESCAVADORES, CARREGADORAS, ETC.
23	29041020	ACIDO DODECILBENZENOSSULFONICO E SEUS SAIS
24	87163900	OUTROS REBOQUES E SEMI-REBOQUES P/ TRANSP DE MERCADORIAS
25	73089010	CHAPAS, BARRAS, ETC. P/ CONSTRUCOES, DE FERRO FUND/FERRO/ACO
26	02023000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO, CONGELADAS
27	85281290	OUTS. APARS. RECEP. TELEVISAO CORES, MESMO C/ APARS. SOM/IMAG
28	64039900	OUTROS CALCADOS DE COURO NATURAL
29	39011010	POLIETILENO LINEAR, DENSIDADE < 0.94, EM FORMA PRIMARIA
30	87019090	OUTROS TRATORES
31	48041100	PAPEL/CARTAO "KRAFTLINER", P/ COBERTURA, CRUS, EM ROLOS/FLS
32	84392000	MAQUINAS E APARELHOS P/ FABR. DE PAPEL OU CARTAO
33	23040090	BAGACOS E OUTS. RESIDUOS SOLIDOS, DA EXTR. DO OLEO DE SOJA
34	84281000	ELEVADORES E MONTA-CARGAS
35	48102290	OUTS. PAPEIS CUCHE LEVE, FIBRA MECAN>10%
36	84143011	MOTOCOMPRESSOR HERMETICO, CAPACIDADE < 4700 FRIGORIAS/HORA
37	76061290	OUTRAS CHAPAS E TIRAS, DE LIGAS ALUMINIO, ESP>0.2MM
38	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/ TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS
39	72139190	OUTS. FIO-MAQUINAS DE FERRO/ACO, N/ LIGADO, SEC. CIRC. D < 14MM
40	34022000	PREPARACOES TENSOATIVAS, PARA LAVAGEM E LIMPEZA
41	48025610	PAPEL FIBRA MEC <= 10%, 40 <= P <= 150G/M2, FLS. LADO <= 360MM
42	84199090	OUTS. PARTES DE APARELHOS/DISPOSIT. P/ TRAT. MODIF. TEMPERAT
43	85042300	TRANSFORMADOR DE DIELETRICO LIQUIDO, POT>10000KVA
44	72142000	BARRAS DE FERRO/ACO, LAMIN. QUENTE, DENTADAS, ETC.
45	31021010	UREIA COM TEOR DE NITROGENIO > 45% EM PESO
46	84295290	OUTS. MAQUINAS ESCAVADORAS, ETC. CAP. EFET. ROTACAO= 360GRAUS
47	72083990	OUTROS LAMIN. FERRO/ACO, L >= 6DM, QUENTE, ROLOS, E < 3MM
48	72083700	LAMIN. FERRO/ACO, QUENTE, L >= 60CM, ROLO, 4.75MM < E <= 10MM
49	48115923	OUTS. PAPEIS REVEST. ETC. POLIETILENO, ESTRAT. ALUMIN. ROLOS/
50	85071000	ACUMULADORES ELETR. DE CHUMBO, P/ ARRANQUE DE MOTOR PISTAO

2005 (Jan/Jul)			2004 (Jan/Jul)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Jul
1.835.103.287	100,00	1.798.503.284	1.346.014.801	100,00	1.950.126.622	36,34
1.313.834.739	71,59	1.505.803.905	887.835.174		1.599.140.908	-
223.785.942	12,19	883.756.091	214.127.983	15,91	1.116.400.141	4,51
93.824.120	5,11	401.938	24.786.310	1,84	128.262	278,53
84.125.095	4,58	41.273.550	103.705.898	7,70	51.587.328	-18,88
74.751.619	4,07	11.747.552	60.643.523	4,51	9.859.375	23,26
47.234.517	2,57	1.877.200	-	-	-	-
46.213.776	2,52	6.353.812	26.321.307	1,96	3.931.747	75,58
45.677.015	2,49	6.804.427	22.480.567	1,67	3.670.984	103,18
35.085.322	1,91	34.110.850	18.756.107	1,39	22.858.454	87,06
33.807.847	1,84	6.441.288	23.644.569	1,76	4.626.162	42,98
30.152.985	1,64	3.835.098	27.567.554	2,05	3.785.370	9,38
28.965.319	1,58	4.559.623	17.423.937	1,29	2.945.386	66,24
20.304.725	1,11	820.040	-	-	-	-
19.739.126	1,08	2.956.605	8.028.230	0,60	1.403.675	145,87
19.420.376	1,06	4.168.478	17.446.075	1,30	3.928.969	11,32
17.170.467	0,94	1.937.887	10.042.533	0,75	2.143.980	70,98
16.649.182	0,91	27.806.790	9.726.642	0,72	31.378.940	71,17
15.853.684	0,86	12.989.625	10.615.186	0,79	13.397.757	49,35
15.776.310	0,86	2.205.105	-	-	-	-
14.789.375	0,81	3.014.848	7.733.565	0,57	1.506.416	91,24
14.010.232	0,76	5.629.617	13.027.903	0,97	5.790.112	7,54
10.663.108	0,58	56.533.576	9.638.872	0,72	60.316.191	10,63
10.643.873	0,58	1.646.680	3.447.479	0,26	694.915	208,74
10.361.925	0,56	10.702.802	5.038.366	0,37	6.848.920	105,66
10.269.730	0,56	4.415.531	6.710.708	0,50	3.707.985	53,03
10.052.304	0,55	6.299.368	809.368	0,06	822.805	-
10.035.575	0,55	6.176.757	14.474.084	1,08	10.620.445	-30,67
9.402.965	0,51	1.620.319	15.907.101	1,18	2.806.668	-40,89
9.095.050	0,50	462.423	9.324.514	0,69	571.174	-2,46
8.962.770	0,49	8.794.875	4.673.242	0,35	5.599.200	91,79
8.932.090	0,49	2.170.123	-	-	-	-
8.787.591	0,48	24.179.699	9.185.461	0,68	27.556.280	-4,33
8.371.356	0,46	620.486	714.948	0,05	44.394	-
8.233.332	0,45	47.607.760	2.409.917	0,18	11.050.000	241,64
7.609.204	0,41	2.330.203	3.776.046	0,28	1.421.982	101,51
7.580.980	0,41	11.296.002	4.376.741	0,33	7.881.065	73,21
7.544.137	0,41	2.309.935	4.718.086	0,35	1.928.674	59,90
7.462.185	0,41	3.011.246	1.712.623	0,13	749.224	335,72
7.311.945	0,40	1.203.669	5.967.559	0,44	1.160.103	22,53
7.301.741	0,40	18.229.224	-	-	-	-
7.227.977	0,39	7.652.226	4.785.776	0,36	5.192.175	51,03
6.668.481	0,36	9.320.039	6.900.984	0,51	10.178.041	-3,37
6.569.639	0,36	1.033.200	61.326	-	17.348	-
6.446.709	0,35	919.955	2.682.196	0,20	686.705	140,35
6.383.679	0,35	16.338.409	1.012.068	0,08	3.114.680	530,76
6.275.100	0,34	27.522.370	74	-	36	-
6.252.590	0,34	1.121.994	4.084.484	0,30	795.240	53,08
6.229.555	0,34	10.032.920	2.604.362	0,19	7.484.455	139,20
6.171.314	0,34	10.222.642	5.120.820	0,38	14.399.086	20,51
5.307.699	0,29	2.743.105	-	-	-	-
5.182.680	0,28	3.840.533	2.831.369	0,21	2.562.914	83,05

Chile Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	72083890	OUTS. LAMIN. FERRO/ACO, L >= 6DM, QUENTE, ROLOS, 3MM <= E <= 4.75MM
52	72091700	LAMIN. FERRO/ACO, A FRIO, L >= 6DM, EM ROLOS, 0.5MM <= E <= 1MM
53	33059000	OUTRAS PREPARACOES CAPILARES
54	94035000	MOVEIS DE MADEIRA P/ QUARTOS DE DORMIR
55	30049069	OUTS. MEDICAM. C/ COMP. HETEROCICL. HETEROAT. NITROG. EM DOSES
56	84291190	OUTROS "BULLDOZERS" E "ANGLEDZERS", DE LAGARTAS
57	12010090	OUTROS GRAOS DE SOJA, MESMO TRITURADOS
58	83099000	ROLHAS, OUTS. TAMPAS E ACESS. P/ EMBALAGEM, DE METAIS COMUNS
59	48025592	PAPEL KRAFT, FIBRA PROC. MEC <= 10%, 40G/M2 <= P <= 150G/M2
60	72254090	OUTROS LAMIN. DE OUTS. LIGAS ACOS, QUENTE, L >= 600MM, N/ ENROL
61	84292090	OUTROS NIVELADORES
62	84749000	PARTES DE MAQS. E APARS. P/ SELECIONAR, ETC. SUBST. MINERAIS
63	84716021	IMPRESSORAS C/ VI < 30PPM, A JATO DE TINTA LIQ. LI <= 420MM
64	39233000	GARRAFOES, GARRAFAS, FRASCOS, ARTIGOS SEMELHS. DE PLASTICOS
65	64039100	OUTROS CALCADOS DE COURO NATURAL, COBRINDO O TORNOZELO
66	18040000	MANTEIGA, GORDURA E OLEO, DE CACAU
67	52094210	TECIDO DE ALGODAO >= 85%, FIO COLOR. DENIM, INDIGO, P>200G/M2
68	84715010	UNID. PROC. DIGIT. PEQ. CAP. BASE MICROPROCESS. FOB <= US\$ 12500
69	40129090	PROTETORES, BANDAS RODAGEM, ETC. PARA PNEUS DE BORRACHA
70	73121010	CORDAS E CABOS, DE FIOS ACO, REVEST. BRONZE/LATAO, P/ ELETR.
71	84181000	REFRIGERADORES COMBIN. C/ CONGELADORES, PORTA EXT. SEPARADA
72	85261000	APARELHOS DE RADIODETECCAO E DE RADIOSSONDAGEM (RADAR)
73	72104910	LAMIN. FERRO/ACO, L >= 6DM, GALVAN. OUTRO PROC. E < 4.75MM
74	73064000	OUTROS TUBOS DE ACOS INOX. SOLD. SEC. CIRC.
75	72023000	FERROSSILICIO-MANGANES
76	09011110	CAFE NAO TORRADO, NAO DESCAFEINADO, EM GRAO
77	33051000	XAMPUS PARA OS CABELOS
78	85015310	MOTOR ELETR. CORR. ALTERN. TRIF. 75KW < POT <= 7500KW
79	94036000	OUTROS MOVEIS DE MADEIRA
80	39206219	OUTS. CHAPAS, ETC. TEREFT. POLIETILENO, E <= 40 MICR. S/SUORTE
81	23011090	FARINHA DE MIUDEZAS, IMPROPR. P/ ALIM. HUMANA E TORRESMOS
82	17019900	OUTS. ACUCARES DE CANA, BETERRABA, SACAROSE QUIM. PURA, SOL.
83	87032390	AUTOMOVEIS C/ MOTOR EXPLOSAO, 1500 < CM3 <= 3000, SUP. 6 PASSAG
84	40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS
85	76042920	OUTROS PERFIS DE LIGAS DE ALUMINIO
86	35030019	OUTRAS GELATINAS E SEUS DERIVADOS
87	73024000	TALAS DE JUNCAO/PLACA APOIO, ETC. DE FERRO FUND/FERRO/ACO
88	38082029	OUTROS FUNGICIDAS APRESENTADOS DE OUTRO MODO
89	73211100	APARELHOS P/ COZINHAR/AQUECER, DE FERRO, ETC. COMBUSTIV. GAS
90	29224190	ESTERES E SAIS, DA LISINA
91	44112100	PAINEIS DE FIBRAS DE MADEIRA, N/ TRAB. MEC. 0.5 < D <= 0.8G/CM3
92	84219999	OUTS. PARTES DE APARS. P/ FILTRAR OU DEPURAR LIQUIDOS, ETC.
93	48114190	OUTS. PAPEIS/CARTOES AUTO-ADESIVOS, EM ROLOS/FLS.
94	32151900	OUTRAS TINTAS DE IMPRESSAO
95	85372000	QUADROS, ETC. C/ APARELHOS INTERRUP. CIRCUITO ELETR. T > 1KV
96	85301090	OUTS. APARELHOS ELETR. DE SINALIZACAO, ETC. P/ VIAS FERREAS
97	85442000	CABOS COAXIAIS E OUTROS CONDUTORES ELETR. COAXIAIS
98	73063000	OUTROS TUBOS DE FERRO/ACO N/ LIG. SOLD. SEC. CIRC.
99	39239000	OUTS. ARTIGOS DE TRANSPORTE OU DE EMBALAGEM, DE PLASTICOS
100	72021900	OUTRAS LIGAS DE FERROMANGANES

DEMAIS PRODUTOS

2005 (Jan/Jul)			2004 (Jan/Jul)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Jul
5.144.727	0,28	8.572.715	3.063.202	0,23	9.554.740	67,95
5.078.813	0,28	7.398.725	6.464.889	0,48	13.215.670	-21,44
4.993.812	0,27	2.504.053	3.714.598	0,28	1.836.412	34,44
4.868.014	0,27	7.208.134	4.228.389	0,31	7.739.116	15,13
4.779.373	0,26	44.834	3.132.056	0,23	43.149	52,60
4.745.636	0,26	495.063	4.385.240	0,33	481.174	8,22
4.744.656	0,26	24.699.997	5.129.000	0,38	21.000.000	-7,49
4.697.733	0,26	1.045.987	2.809.192	0,21	632.615	67,23
4.616.037	0,25	6.638.820	3.405.094	0,25	5.463.271	35,56
4.591.721	0,25	3.071.331	1.083.882	0,08	2.498.239	323,64
4.459.737	0,24	580.128	2.876.309	0,21	450.826	55,05
4.448.781	0,24	1.771.439	3.275.677	0,24	1.538.925	35,81
4.392.917	0,24	266.934	2.583.296	0,19	140.317	70,05
4.355.011	0,24	1.176.532	4.114.830	0,31	1.286.015	5,84
4.332.918	0,24	176.403	4.761.226	0,35	229.702	-9,00
4.258.663	0,23	1.027.000	3.392.457	0,25	1.055.500	25,53
4.151.751	0,23	1.402.460	4.265.606	0,32	1.206.379	-2,67
4.061.987	0,22	54.454	5.171.462	0,38	81.126	-21,45
3.970.184	0,22	1.825.083	3.307.651	0,25	1.742.786	20,03
3.966.456	0,22	2.016.034	3.039.153	0,23	1.945.784	30,51
3.777.442	0,21	1.247.879	3.837.266	0,29	1.392.405	-1,56
3.714.818	0,20	16.100	-	-	-	-
3.693.806	0,20	4.949.165	3.436.601	0,26	5.176.492	7,48
3.690.898	0,20	732.016	34	-	1	-
3.649.676	0,20	3.159.000	1.418.093	0,11	2.322.000	157,37
3.634.250	0,20	2.315.280	4.843.435	0,36	5.474.820	-24,97
3.571.742	0,19	2.696.890	2.218.188	0,16	1.968.798	61,02
3.536.672	0,19	491.465	1.169.566	0,09	208.355	202,39
3.352.368	0,18	3.433.186	3.155.553	0,23	3.691.040	6,24
3.332.980	0,18	1.211.603	2.467.220	0,18	957.691	35,09
3.031.072	0,17	13.654.613	2.006.748	0,15	9.492.744	51,04
2.958.544	0,16	12.638.000	2.747.650	0,20	14.699.120	7,68
2.929.099	0,16	392.850	2.390.622	0,18	352.400	22,52
2.902.866	0,16	1.225.595	2.670.727	0,20	1.087.780	8,69
2.869.262	0,16	912.470	2.660.005	0,20	933.544	7,87
2.834.471	0,15	749.310	1.418.551	0,11	450.100	99,81
2.746.618	0,15	1.884.517	18.305	-	24.565	-
2.727.863	0,15	390.893	4.034.531	0,30	278.387	-32,39
2.660.489	0,14	881.424	3.301.045	0,25	1.279.363	-19,40
2.575.565	0,14	2.842.380	5.990.428	0,45	1.940.700	-57,01
2.534.886	0,14	6.318.868	85.305	0,01	539.581	-
2.470.342	0,13	434.964	650.109	0,05	103.599	279,99
2.468.972	0,13	1.081.565	1.026.852	0,08	558.363	140,44
2.467.880	0,13	814.081	1.990.109	0,15	647.921	24,01
2.420.632	0,13	113.897	3.015.144	0,22	201.837	-19,72
2.399.835	0,13	12.333	-	-	-	-
2.396.090	0,13	407.098	1.737.839	0,13	404.937	37,88
2.387.559	0,13	2.984.438	1.394.341	0,10	2.411.553	71,23
2.383.520	0,13	518.404	2.971.017	0,22	483.303	-19,77
2.381.277	0,13	2.269.000	1.930.218	0,14	2.364.000	23,37
521.268.548	28,41	292.699.379	458.179.627	34,04	350.985.714	13,77

Chile Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS		
1	74031100	CATODOS DE COBRE REFINADO/SEUS ELEMENTOS, EM FORMA BRUTA
2	26030010	SULFETOS DE MINERIOS DE COBRE
3	26131010	MOLIBDENITA USTULADA (MINERIOS DE MOLIBDENIO)
4	29051100	METANOL (ALCOOL METILICO)
5	74081100	FIOS DE COBRE REFINADO, MAIOR DIMENSAO DA SEC. TRANSV > 6MM
6	31059011	NITRATO DE SODIO POTASSICO, TEOR DE N <= 15% E K2O <= 15%
7	47032100	PASTA QUIM. MADEIRA DE CONIFERA, A SODA/SULFAT. SEMI/BRANQ
8	03021200	SALMOES-DO-PACIFICO, ETC. FRESCOS, REFRIG. EXC. FILES, ETC.
9	74031900	OUTROS PRODUTOS DE COBRE REFINADO, EM FORMA BRUTA
10	72027000	FERROMOLIBDENIO
11	22042100	OUTS. VINHOS, MOSTOS DE UVAS, FERM. IMPED. ALCOOL, RECIPS <= 2L
12	87084090	CAIXAS DE MARCHAS P/ VEICULOS AUTOMOVEIS
13	28012090	OUTRAS FORMAS DE IODO
14	88033000	OUTRAS PARTES P/ AVIOES OU HELICOPTEROS
15	28342110	NITRATO DE POTASSIO,COM TEOR EM PESO <= 98% DE KNO3
16	76020000	DESPERDICIOS E RESIDUOS, DE ALUMINIO
17	48109290	OUTS. PAPEIS DE CAMADA MULTIPLA, REVEST. CAULIM,ROLOS/FLS
18	73261100	ESFERAS, ETC. FORJADAS/ESTAMPADAS, DE FERRO/ACO, P/ MOINHOS
19	40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS
20	03042090	FILES DE OUTROS PEIXES, CONGELADOS
21	48010010	PAPEL JORNAL,EM ROLOS/FLS. P <= 57G/M2,FIBRA PROC. MEC >= 65%
22	39202019	OUTRAS CHAPAS, ETC. POLIM. PROPILENO, BIAX. ORIENT. S/SUPORE
23	71069100	PRATA EM FORMAS BRUTAS
24	08061000	UVAS FRESCAS
25	40112090	OUTROS PNEUS NOVOS PARA ONIBUS OU CAMINHOES
26	31043010	SULFATO DE POTASSIO, TEOR DE OXIDO DE POTASSIO (K2O) <= 52%
27	55093200	FIO DE FIBRAS ACRILICAS/MODACRILICAS >= 85%, RETORCIDO, ETC
28	08094000	AMEIXAS E ABRUNHOS, FRESCOS
29	47031100	PASTA QUIM. MADEIRA DE CONIFERA, A SODA OU SULFATO, CRUA
30	29173200	ORTOFTALATOS DE DIOCTILA
31	21021000	LEVEDURAS VIVAS
32	25010019	OUTROS TIPOS DE SAL A GRANEL, SEM AGREGADOS
33	20086010	CEREJAS PREPARS/CONSERVS. EM AGUA EDULCORADA, INCL. XAROPE
34	23012010	FARINHAS, POS, "PELLETS" DE PEIXES, IMPROPRS. P/ ALIM. HUMANA
35	03032200	SALMOES-DO-ATLANTICO E DANUBIO, CONGELADOS, EXC. FILES,ETC
36	28100010	ACIDO ORTOBORICO
37	74040000	DESPERDICIOS E RESIDUOS, DE COBRE
38	31059090	OUTS. ADUBOS/FERTILIZ. MINER. QUIM. C/ NITROGENIO E POTASSIO
39	73259100	ESFERAS, ETC. MOLDADAS, DE FERRO FUND/FERRO/ACO, P/ MOINHOS
40	08021200	AMENDOAS FRESCAS OU SECAS, SEM CASCA
41	13023910	PRODS. MUCILAGINOSOS E ESPESANTES,DE CARRAGENINA
42	20029090	OUTS. TOMATES PREPARS. CONSERVS. EXC. EM VINAGRE, AC. ACETICO
43	08081000	MACAS FRESCAS
44	08023200	NOZES FRESCAS OU SECAS, SEM CASCA
45	12119010	OREGANO FRESCO OU SECO, P/ PERFUMARIA, MEDICINA, ETC.
46	28417020	MOLIBDATO DE SODIO
47	26131090	OUTS. MINERIOS DE MOLIBDENIO,USTULADOS, SEUS CONCENTRADOS
48	48184010	FRALDAS DE PAPEL
49	08105000	QUIVIS "KIWIS", FRESCOS
50	87079010	CARROCARIAS P/ "DUMPERS"/TRATORES EXC. RODOV. INCL. CABINAS

2005 (Jan/Jul)			2004 (Jan/Jul)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Jul
886.505.068	100,00	935.774.251	738.600.787	100,00	1.036.176.761	20,02
860.208.909	97,03	908.565.429	709.535.457		1.001.111.874	-
240.827.548	27,17	70.239.150	175.285.056	23,73	62.041.159	37,39
152.629.940	17,22	154.298.807	227.871.147	30,85	265.398.026	-33,02
111.403.264	12,57	2.656.682	38.804.350	5,25	2.845.913	187,09
38.663.430	4,36	140.990.932	28.542.052	3,86	138.063.152	35,46
33.202.321	3,75	9.100.178	26.362.129	3,57	8.915.361	25,95
23.506.887	2,65	104.452.819	27.273.342	3,69	140.017.546	-13,81
19.610.791	2,21	35.937.595	17.173.949	2,33	33.675.412	14,19
16.711.283	1,89	6.002.414	15.826.447	2,14	5.273.458	5,59
16.467.441	1,86	4.749.851	15.880.328	2,15	5.495.273	3,70
15.629.055	1,76	311.472	776.601	0,11	30.000	-
12.689.126	1,43	5.589.463	11.071.527	1,50	5.499.220	14,61
10.158.480	1,15	1.218.297	9.386.169	1,27	1.211.174	8,23
9.639.629	1,09	561.850	6.502.898	0,88	487.600	48,24
9.435.981	1,06	15.676	11.576.271	1,57	23.810	-18,49
9.326.771	1,05	26.702.100	5.403.801	0,73	19.700.749	72,60
7.034.220	0,79	4.770.834	3.399.273	0,46	2.615.505	106,93
6.834.704	0,77	10.460.647	5.841.907	0,79	10.127.963	16,99
6.383.931	0,72	8.881.400	3.135.562	0,42	6.693.300	103,60
6.073.114	0,69	2.516.208	895.285	0,12	388.216	578,34
5.444.486	0,61	1.573.963	5.882.413	0,80	1.683.046	-7,44
4.854.894	0,55	8.807.058	4.048.012	0,55	8.586.774	19,93
4.810.677	0,54	1.957.074	3.994.539	0,54	1.857.752	20,43
4.709.175	0,53	24.500	3.359.825	0,45	16.000	40,16
4.149.886	0,47	4.843.968	1.910.008	0,26	2.625.559	117,27
3.405.842	0,38	1.408.989	1.738.804	0,24	781.307	95,87
3.243.938	0,37	11.299.630	1.437.194	0,19	6.774.283	125,71
3.142.022	0,35	699.656	1.077.185	0,15	262.750	191,69
2.619.372	0,30	4.562.082	2.328.790	0,32	4.184.302	12,48
2.532.034	0,29	5.808.815	627.765	0,08	1.465.526	303,34
2.473.863	0,28	1.923.190	247.226	0,03	249.172	900,65
2.307.800	0,26	1.160.000	2.293.036	0,31	1.296.660	0,64
2.118.368	0,24	190.228.032	1.927.148	0,26	179.139.898	9,92
2.051.176	0,23	1.048.180	1.593.921	0,22	961.241	28,69
2.040.832	0,23	3.504.699	1.963.058	0,27	3.176.760	3,96
1.970.078	0,22	817.116	840.076	0,11	371.451	134,51
1.964.939	0,22	4.558.500	1.826.225	0,25	4.548.480	7,60
1.926.774	0,22	656.035	639.130	0,09	249.232	201,47
1.898.713	0,21	4.714.000	1.327.712	0,18	4.268.000	43,01
1.850.937	0,21	2.746.400	550.244	0,07	1.160.800	236,38
1.638.127	0,18	216.904	322.915	0,04	78.300	407,29
1.595.357	0,18	294.100	1.224.170	0,17	252.050	30,32
1.587.802	0,18	2.928.597	576.877	0,08	793.767	175,24
1.583.258	0,18	4.556.704	1.351.390	0,18	4.106.052	17,16
1.555.420	0,18	222.370	1.315.129	0,18	231.240	18,27
1.521.130	0,17	729.343	1.415.604	0,19	990.724	7,45
1.498.632	0,17	43.000	-	-	-	-
1.480.259	0,17	20.000	101.027	0,01	10.000	-
1.479.373	0,17	539.269	834.402	0,11	409.171	77,30
1.422.601	0,16	1.851.947	1.019.546	0,14	1.579.777	39,53
1.368.217	0,15	259.857	1.466.800	0,20	382.500	-6,72

Chile Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	28342190	OUTROS NITRATOS DE POTASSIO
52	03037400	CAVALAS, CAVALINHAS E SARDAS, CONGELADAS, EXC. FILES, ETC.
53	74111010	TUBOS DE COBRE REFINADO,NAO ALETADOS NEM RANHURADOS
54	78019100	CHUMBO C/ ANTIMONIO COMO SEG. ELEM. PREDOM. EM FORMA BRUTA
55	85381000	QUADROS, PAINEIS, ETC. S/APARELHOS INTERRUPT. CIRCUITO ELETR
56	38029010	FARINHAS SILICIOSAS FOSSEIS (ATIVADAS)
57	56031490	FALSOS TECIDOS DE OUTS. FILAMENTOS SINT/ARTIF. P > 150G/M2
58	74072110	BARRAS DE LIGAS DE COBRE-ZINCO (LATAO)
59	49019900	OUTROS LIVROS, BROCHURAS E IMPRESSOS SEMELHANTES
60	08093020	BRUGNONS E NECTARINAS, FRESCOS
61	59032000	TECIDO IMPREGNADO/REVESTIDO, ETC. C/ POLIURETANO
62	08082010	PERAS FRESCAS
63	48026191	PAPEL FIBRA MEC > 65%, P <= 57G/M2, EM ROLOS
64	04022110	LEITE INTEGRAL, EM PO, MATERIA GORDA > 1.5%, CONCENTR. N/ ADOC
65	35069120	ADESIVOS A BASE DE PLASTICOS,DISPERSOS, P/ DISPERSAR ETC.
66	27040010	COQUES DE HULHA, DE LINHITA OU DE TURFA
67	33049910	CREMES DE BELEZA, CREMES NUTRITIVOS E LOCOES TONICAS
68	25289000	OUTROS BORATOS NATURAIS, ACIDO BORICO, NATURAL, H3BO3 <= 85%
69	54023119	OUTROS FIOS TEXTURIZADOS, DE NAILON,TITULO <= 50TEX
70	08119000	OUTRAS FRUTAS CONGELAD. N/ COZIDAS, COZIDAS EM AGUA/VAPOR
71	29173500	ANIDRIDO FTALICO
72	08112000	FRAMBOESAS, AMORAS,GROSELHAS, CONGELADAS, COZIDAS OU NAO
73	05040013	TRIPAS DE SUINOS, FRESCAS, REFRIG. CONGEL. SALGAD. DEFUMADAS
74	07102100	ERVILHAS CONGELADAS, NAO COZIDAS/COZIDAS EM AGUA/VAPOR
75	38082021	FUNGICIDA A BASE DE HIDROXIDO DE COBRE, ETC.
76	28299031	IODATOS DE POTASSIO
77	28049000	SELENIO
78	48030010	PASTA DE CELULOSE E MANTAS DE FIBRAS DE CELULOSE
79	93019000	OUTS. ARMAS DE GUERRA
80	20086090	CEREJAS PREPARADAS OU CONSERVADAS DE OUTRO MODO
81	35069190	OUTROS ADESIVOS A BASE DE PLASTICOS
82	16041900	PREPARS. E CONSERVAS, DE OUTS. PEIXES, INTEIROS, EM PEDACOS
83	20079990	DOCES,PURES E PASTAS, DE OUTRAS FRUTAS
84	12099100	SEMENTES DE PRODUTOS HORTICOLAS, PARA SEMEADURA
85	96091000	LAPIS
86	20081900	OUTS. FRUTAS DE CASCA RIJA, OUTS. SEMENTES, PREPARS/CONSERV
87	31025011	NITRATO DE SODIO, NATURAL,COM TEOR DE NITROGENIO <= 16.3%
88	29173100	ORTOFTALATOS DE DIBUTILA
89	36020000	EXPLOSIVOS PREPARADOS, EXCETO POLVORAS PROPULSIVAS
90	07031019	OUTRAS CEBOLAS FRESCAS OU REFRIGERADAS
91	28299032	IODATOS DE CALCIO
92	08093010	PESSEGO FRESCOS
93	15042000	GORDURAS E OLEOS, DE PEIXE E RESPECTIVAS FRACOES
94	29054200	PENTAERITRITOL (PENTAERITRITA)
95	48059290	OUTS. PAPEIS N/ REVEST. ROLOS/FLS. 150 < P < 225G/M2, ROLOS/FLS
96	07108000	OUTROS PRODS. HORTICOLAS CONG. N/ COZIDOS/COZIDOS AGUA/ETC
97	35061090	OUTS. PRODS. UTILIZADOS COMO COLAS OU ADESIVOS, PESO <= 1KG
98	08132010	AMEIXAS SECAS, COM CAROCO
99	73121090	OUTRAS CORDAS E CABOS,DE FERRO/ACO, N/ ISOL. P/ USO ELETR.
100	28276012	IODETOS DE POTASSIO

DEMAIS PRODUTOS

2005 (Jan/Jul)			2004 (Jan/Jul)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Jul
1.318.415	0,15	2.991.000	938.126	0,13	2.612.000	40,54
1.300.181	0,15	2.268.000	853.366	0,12	1.953.360	52,36
1.281.098	0,14	309.565	571.732	0,08	170.209	124,07
1.257.133	0,14	1.576.472	441.267	0,06	776.661	184,89
1.242.120	0,14	218.451	902.086	0,12	177.684	37,69
1.177.972	0,13	3.778.323	762.473	0,10	2.304.185	54,49
1.157.321	0,13	308.327	1.644.317	0,22	330.866	-29,62
1.028.088	0,12	360.122	776.207	0,11	327.031	32,45
950.402	0,11	276.568	482.737	0,07	220.662	96,88
938.350	0,11	1.843.232	490.922	0,07	969.932	91,14
917.438	0,10	91.963	1.351.942	0,18	148.222	-32,14
914.094	0,10	1.799.000	1.132.828	0,15	2.769.028	-19,31
888.318	0,10	1.365.651	495.694	0,07	920.522	79,21
850.080	0,10	400.000	-	-	-	-
846.496	0,10	1.003.583	1.024.623	0,14	1.305.973	-17,38
826.905	0,09	13.776.619	-	-	-	-
807.892	0,09	142.746	389.462	0,05	102.822	107,44
793.079	0,09	4.807.000	3.566.954	0,48	29.603.000	-77,77
773.418	0,09	178.270	1.910.327	0,26	617.146	-59,51
754.996	0,09	507.871	25.505	-	23.267	-
750.120	0,08	723.500	311.765	0,04	392.000	140,60
722.690	0,08	542.494	89.040	0,01	75.197	711,65
713.232	0,08	75.430	443.694	0,06	104.601	60,75
702.472	0,08	948.180	465.635	0,06	618.573	50,86
682.422	0,08	302.500	221.280	0,03	112.000	208,40
671.930	0,08	49.500	599.032	0,08	46.500	12,17
648.875	0,07	9.000	229.249	0,03	5.770	183,04
638.805	0,07	1.588.400	-	-	-	-
631.000	0,07	2.580	403.380	0,05	1.734	56,43
609.012	0,07	318.850	344.132	0,05	221.616	76,97
604.063	0,07	314.160	239.416	0,03	126.957	152,31
592.584	0,07	594.193	304.113	0,04	318.378	94,86
590.276	0,07	906.789	476.223	0,06	698.864	23,95
580.437	0,07	39.830	781.024	0,11	27.812	-25,68
580.166	0,07	89.778	-	-	-	-
576.952	0,07	76.222	83.126	0,01	15.678	594,07
575.869	0,06	1.701.000	951.128	0,13	2.917.000	-39,45
572.587	0,06	432.600	-	-	-	-
572.139	0,06	427.685	-	-	-	-
550.813	0,06	3.135.440	997.545	0,14	4.633.540	-44,78
543.947	0,06	40.000	360.989	0,05	29.500	50,68
543.589	0,06	1.170.080	257.993	0,03	561.478	110,70
539.626	0,06	678.420	393.483	0,05	483.360	37,14
538.293	0,06	399.150	477.013	0,06	395.100	12,85
536.187	0,06	1.116.975	582.065	0,08	1.297.955	-7,88
514.678	0,06	672.610	235.980	0,03	292.640	118,10
513.814	0,06	155.625	720.312	0,10	171.186	-28,67
476.900	0,05	319.000	1.007.997	0,14	1.052.374	-52,69
469.294	0,05	244.222	331.878	0,04	168.480	41,41
468.443	0,05	28.100	219.132	0,03	15.600	113,77
26.296.159	2,97	27.208.822	29.065.330	3,94	35.064.887	-9,53



Promoções no MDIC
O Ministro Luiz Fernando Furlan remanejou a sua equipe do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. Ivan Ramalho foi nomeado Secretário-Executivo. Armando Meziat foi designado Secretário de Comércio Exterior. Arthur

Pimentel, foto ao lado, assumiu como Diretor do Departamento de Comércio Exterior. Arthur Pimentel atuou, de modo brilhante, no processo de implantação dos programas: Plano Estratégico de Promoção Comercial, Estado Exportador, Exporta-cidade e Rede Cicex.

A FCCE deseja boa sorte a todos, certa de que exercerão as novas funções com a competência habitual.

Dificuldade de comunicação

A dificuldade de as pequenas empresas obterem informações no Brasil ainda é uma realidade. De acordo com o Presidente da



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 2131 0950
eduardo.teixeira@abrapress.com.br

Cônsul chileno elogia Seminário



Representação Regional da Firjan no Centro-Norte Fluminense, Cláudio Tangari, apesar de Nova Friburgo ser uma cidade de porte médio e de contar com um importante pólo de moda íntima, voltado, em parte, para a exportação, em muitos bairros ainda não há internet. Tal fato dificulta os contatos e a obtenção de informações por parte do micro empresário que deseja vender para o exterior.

Meta de exportação cresce

O Ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Luiz Fernando Furlan, anunciou que a meta de exportação

para 2005 foi revista. Ao invés dos US\$ 112 bilhões previstos inicialmente, o governo considera a possibilidade de o país exportar cerca de US\$ 117 bilhões. O Ministro havia mencionado, anteriormente, a possibilidade de exportações no valor de US\$ 115 bilhões a US\$ 116 bilhões este ano.

Telegrama

A Federação das Câmaras de Comércio Exterior, por ocasião do Seminário Bilateral Brasil-Chile, recebeu o seguinte telegrama do Chanceler Celso Amorim, aqui reproduzido: "Muito agradeço seu convite para participar do Seminário

Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile, no dia 3 de outubro de 2005, no Rio de Janeiro. Lamentavelmente, não poderei comparecer em razão de compromissos oficiais previamente agendados. Aproveito, no entanto, a oportunidade para formular votos de pleno êxito para o referido colóquio. Atenciosamente, Celso Amorim, Ministro de Estado das Relações Exteriores.”

Nova diretoria

O Presidente da FCCE, João Augusto de Souza Lima, anunciou durante o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile, a posse da nova diretoria da Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Chile. Na ocasião, Souza Lima ressaltou a importância da Câmara, que desenvolverá um trabalho em prol do incremento do comércio bilateral com o Brasil, e declarou que a Federação conta agora com 142 associados.

Alguns dados comparativos

O Chile tem indicadores econômicos de grande qualidade e algumas estatísticas, comparadas com as de outros países da América Latina, permitem, ao futuro exportador ou investidor, conhecer melhor aquele país andino

O desemprego atual no Chile é calculado em 8,4%, contra 12,3% no Brasil. A mortalidade infantil chilena é de 12 crianças por mil nascimentos, contra 37 no



Manuais de Procedimentos e Informações
Brasil-Portugal, Brasil-Marrocos, Brasil-Bélgica/Luxemburgo,
Brasil-Suíça, Brasil-Argentina, Brasil-Venezuela, Brasil-México e Brasil-Chile

Brasil. O percentual da população chilena que ganha menos de dois dólares por dia é 9,6%, enquanto que na maioria dos países latino-americanos é 25%.

Visita do Cônsul

O Cônsul-Geral da Venezuela no Rio de Janeiro, Embaixador Mario Guglielmelli Vera, esteve presente na sessão solene de encerramento do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Chile. Ao anunciar sua presença, o Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, João Augusto de Souza Lima, disse que o Cônsul desejava, com a visita, prestigiar o país-irmão da América Latina.

Endesa na Bolsa

Após os trâmites administrativos de constituição da *holding* Endesa Brasil, esta pretende ingressar na Bolsa de Valores de São Paulo. Para que isso ocorra, será necessário o reordenamento societário da participação da Endesa Brasil nos ativos brasileiros existentes nas distribuidoras Ampla e Coelce, nas geradoras Cachoeira Dourada e TermoFortaleza e na transmissora Cien.

De Nova Friburgo para o mundo

“O mercado do Chile em relação à moda praia está carente de inovações”. A afirmação é do Diretor de Marketing do Consórcio Fulô Brasil, Raymundo Ribeiro, que acredita haver naquele país um grande espaço para a

criatividade brasileira.

As exportações de biquínis e maiôs chilenos ficam abaixo de US\$ 1 milhão, enquanto a importação está em US\$ 13,3 milhões. O Brasil exporta US\$ 7,29 milhões de biquínis e maiôs aqui produzidos, enquanto gasta com importação desses produtos menos de US\$ 1 milhão. Os principais fornecedores de moda praia para o Chile são a China, o Brasil e a Argentina.

Em relação ao vestuário, o comportamento do mercado chileno segue a tendência da moda praia: importa bem mais que exporta. A exportação fica em US\$ 46,1 milhões, e a importação em US\$ 61,6 milhões. Mais uma vez, o Chile compra mais da China, seguindo-se a Colômbia e o Brasil.



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

Recorde é alcançar

US\$ 39,4 bilhões

**em operações de
comércio exterior.**

*Dados até dezembro de 2014

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



2,2 bilhões em
investimentos
nos últimos
8 anos.

64 milhões
aplicados
em projetos
socioambientais
em 2014.

É a maior
empresa no
setor de concessões
públicas da Bahia
em 2015.

Mas, para a
Coelba é importante
mesmo iluminar toda
de a vida de milhões
de baianos.



COELBA. VENCEDORA DO PRÊMIO IMIC COMO MAIOR EMPRESA NO SETOR DE CONCESSÕES PÚBLICAS DA BAHIA.

A Coelba coloca toda sua energia para ver a Bahia crescendo e os baianos se desenvolvendo. Porque para uma empresa ser premiada como a maior do Estado, grande mesmo precisa ser sua vontade de fazer essa gente brilhar.

