



FCCE

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION



Seminário Bilateral de
Comércio Exterior e Investimentos
BRASIL  **POLÔNIA**

28 de novembro de 2005



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

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



Ministério do
Desenvolvimento, Indústria
e Comércio Exterior



www.bndes.gov.br

112 **pi**
EXPORTAÇÃO



FCCE

**FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS
DE COMÉRCIO EXTERIOR**

**FOREIGN TRADE CHAMBERS
FEDERATION**

**FÉDÉRATION DES CHAMBRES
DE COMMERCE EXTÉRIEUR**

**FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS
DE COMERCIO EXTERIOR**



FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR **FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION**

A FCCE é a mais antiga Associação de Classe dedicada exclusivamente às atividades de Comércio Exterior.

Fundada no ano de 1950, pelo empresário João Daudt de Oliveira (a ele se deve, 5 anos antes, a fundação da Confederação Nacional do Comércio – CNC), a FCCE opera ininterruptamente, há mais de 50 anos, incentivando e apoiando o trabalho das Câmaras de Comércio Bilaterais, Consulados Estrangeiros, Conselhos Empresariais e Comissões Mistas a nível federal.

A FCCE, por força do seu Estatuto, tem âmbito Nacional, possuindo Vice-Presidentes Regionais em diversos Estados da Federação, operando também no plano internacional, através “Convênios de Cooperação” firmados com diversos organismos da mais alta credibilidade e tradição, a exemplo da International Chamber of Commerce (Câmara de Comércio Internacional – CCI), fundada em 1919, com sede em Paris e que possui mais de 80 Comitês Nacionais, nos 5 continentes, além de operar a mais importante “Corte Internacional de Arbitragem” do mundo, fundada no ano de 1923.

A FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR tem sua sede na Avenida General Justo no 307, Rio de Janeiro, (Edifício da Confederação Nacional do Comércio – CNC) e mantém com essa entidade, há quase duas décadas “Convênio de Suporte Administrativo e Protocolo de Cooperação Mútua”.

Em passado recente a FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR – FCCE assinou Convênio com o CONSELHO DE CÂMARAS DE COMÉRCIO DAS AMÉRICAS, organismo que representa as Câmaras de Comércio Bilaterais dos seguintes países: ARGENTINA, BOLÍVIA, CANADÁ, CHILE, CUBA, EQUADOR, MÉXICO, PARAGUAI, SURINAME, URUGUAI, TRINIDAD E TOBAGO e VENEZUELA.

Além de várias dezenas de Câmaras de Comércio Bilaterais filiadas à FCCE em todo o Brasil, fazem parte da Diretoria atual, os Presidentes das Câmaras de Comércio: Brasil-Grécia, Brasil-Paraguai, Brasil-Rússia, Brasil-Eslováquia, Brasil-República Tcheca, Brasil-México, Brasil-Belarus, Brasil-Portugal, Brasil-Líbano, Brasil-Índia, Brasil-China, Brasil-Tailândia, Brasil-Itália e Brasil e Indonésia, além do Presidente do Comitê Brasileiro da Câmara de Comércio Internacional, o Presidente da Associação Brasileira das Empresas Comerciais Exportadoras – ABECE, o Presidente da Associação Brasileira da Indústria Ferroviária – ABIFER, o Presidente da Associação Brasileira dos Terminais de Containers, o Presidente do Sindicato das Indústrias Mecânicas e Material Elétrico, entre outros. Some-se, ainda, a presença de diversos Cônsules e diplomatas estrangeiros, dentre os quais o Cônsul-Geral da República do Gabão, o Cônsuldo Sri Lanka (antigo "Ceilão"), e o Ministro Conselheiro-Comercial da Embaixada de Portugal.

FCCE

Diretoria 2003/2006

Presidente

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

1.º Vice-Presidente

PAULO FERNANDO MARCONDES FERRAZ

Vice-Presidentes

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

Diretores

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

Conselho Fiscal (Titulares)

Delio Urpia de Seixas

Elysio de Oliveira Belchior

Walter Xavier Sarmiento

A grande oportunidade

A Polônia não é apenas mais um parceiro com bom potencial. A Polônia é, definitivamente, a grande oportunidade! O alargamento da União Européia, previsto pelo Tratado de Nice, incluiu, em 2004, 10 novos países no bloco. A Polônia tem a economia mais pujante de todos eles, com indicadores satisfatórios e atraentes para os investidores estrangeiros, sem ter aderido, inicialmente, à Zona do Euro. Custos competitivos, mão-de-obra qualificada, acesso ao mercado da União Européia, além de ser ela própria o 6º maior mercado do bloco, são fatores que colocam a Polônia no centro das atenções.

À reciprocidade dos interesses econômicos e comerciais, alia-se o vínculo afetivo gerado pela chegada ao Brasil de cerca de 100 mil imigrantes poloneses, a partir de 1869. Ao lado de outros povos, os poloneses ajudaram a construir o Brasil, conferindo-lhe um caráter de pluralidade. Hoje, estes imigrantes e seus descendentes – quase 1 milhão de pessoas - estão plenamente integrados ao processo de desenvolvimento, no Brasil.

O Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Polônia, realizado pela FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR – FCCE, em 21 de novembro de 2005, no Rio de Janeiro, ocorreu num contexto de aproximação crescente entre os dois países, que se intensificou após as visitas ao Brasil, do Presidente da Polônia e, posteriormente, do Ministro das Relações Exteriores daquele país. Além disso, duas missões polonesas vieram ao Brasil, em maio e outubro de 2005, e uma missão brasileira foi à Polônia, em setembro do mesmo ano.

A complementariedade entre as duas economias e as oportunidades latentes foram temas amplamente discutidos no seminário. A iniciativa de João Augusto de Souza Lima, presidente da FCCE, assegurou a participação, nos trabalhos do seminário, das principais lideranças polonesas no Brasil. Pelo lado brasileiro, a presença e a participação ativa de representantes do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC, do Ministério das Relações Exteriores - MRE, do Ministério de Minas e Energia - MME e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento – MAPA, confirmou o grande desejo de fortalecer os laços econômicos com aquele país, bem como o interesse no incremento da corrente de comércio e dos fluxos de investimentos.

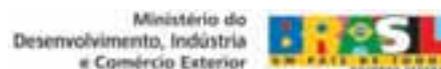
O seminário tornou-se o foro ideal para discutir os novos papéis do Brasil e da Polônia no contexto globalizado do Século XXI. Os dois países, simultaneamente, estão engajados na estabilização e na abertura de suas economias, bem como no melhor aproveitamento dos mercados nos blocos econômicos de que fazem parte. Além disso, hoje, há interesses comuns no plano internacional, que se superpõem à agenda bilateral.

Esta edição traz para o leitor o resultado dos trabalhos do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Polônia. Apresentamos o perfil das relações bilaterais entre a principal economia do MERCOSUL e a principal economia a aderir, recentemente, à União Européia. Destacamos, comparativamente, o perfil macroeconômico dos dois países, bem como as oportunidades para os setores agrícola, de mineração, e construção naval, entre outros. Os compromissos regionais de integração de ambos os países não impedem a cooperação mútua; ao contrário, tornam essa cooperação ainda mais essencial para o aproveitamento das oportunidades comerciais e de investimentos.

Boa leitura.

O EDITOR

APÓIO



Expediente

Produção

Agência Brasileira de Imprensa
Diretores: Eduardo Teixeira e
Maurice Stéphane Habib
Tel.: 55 21 2252 9244
e-mail: eduardo.teixeira@abrapress.com.br

Editor

O coordenador da FCCE

Textos e Reportagens

Elias Fajardo
José Antonio Nonato
Marlene Custódio
Gabriel Fonseca

Projeto Gráfico, Editoração e Arte

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

Revisão

Rozane de Souza

Fotografia

Christina Bocayuva

Secretaria

Maria Conceição Coelho de Souza
Sérgio rodrigo Dias Julio

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

6 ENTREVISTA

“Sou a favor de buscarmos investimentos na área de cooperação”



16 ABERTURA

A proximidade histórica e cultural de Polônia e Brasil

21 PAINEL I

Sucesso das missões polonesas confirmam potencial do comércio



A pesca e a construção naval despertam interesse do público

27 PAINEL II

Superávit brasileiro reflete ação do governo e dos empresários



31 PAINEL III

Mineração: as perspectivas para o Brasil no mercado polonês

38 ENCERRAMENTO

Laços entre o Rio e Varsóvia

39 COMÉRCIO

A Polônia pode oferecer melhores preços do que o resto da Europa



42 AGRONEGÓCIO

Brasil: um celeiro para o mundo

Alimentação sadia dá bons lucros

46 EM PAUTA

Presidente da FCCE é promovido a Oficial da Ordem da Coroa da Bélgica



47 GASTRONOMIA

A Polonesa: tradição e qualidade na gastronomia carioca

50 NEGÓCIOS

Um setor importante para as exportações brasileiras



“Exportar é uma questão de sobrevivência”

55 CULTURA

Ziembinski

A cultura como fator de grande aproximação entre dois povos



61 TECNOLOGIA

Assinatura digital: o futuro já chegou à área de exportação

62 TABELAS

71 CURTAS

“Sou a favor de buscarmos investimentos na área de cooperação”

O Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Polônia no Brasil, Pawel Kulka Kulpiowski, é um homem com profunda vivência de América Latina, pois já atuou em diferentes países do continente. Esta entrevista foi concedida meses depois de ele ter se credenciado em seu posto no Brasil. Nela, demonstra forte entusiasmo pelas possibilidades existentes no comércio bilateral entre os dois países e se propõe a mostrar ao empresariado brasileiro uma Polônia economicamente forte e politicamente democrática.

O senhor disse que a falta de conhecimento mútuo é bastante prejudicial às relações comerciais entre Brasil e Polônia. Por que isto acontece? O que os empresários e o governo polonês estão fazendo para tentar aumentar este conhecimento e, conseqüentemente, incrementar o comércio bilateral?

PK – Na minha opinião, isto acontece por diferentes fatores. Depois das mudanças políticas ocorridas na Polônia em 1989, nosso país passou a ter um regime democrático e, do ponto de vista econômico, baseado nos princípios do mercado livre. A Polônia, por uma tendência natural, começou a se concentrar no intercâmbio comercial com a União Européia. Naquela época, tínhamos urgência em mudar nossas relações exteriores em matéria de cooperação econômica. Esta mudança significava concentrar-se na direção do bloco no qual tanto as autoridades como os empresários achavam que teríamos maior

sucesso: a União Européia. Por isto, todo o nosso esforço se concentrou neste mercado.

O começo destas relações foi bastante duro para nós, mas contamos também com fatores positivos: as transformações realizadas na Polónia foram muito bem aceitas pela comunidade internacional, que nos ajudou na transição que estávamos realizando. Isto significou que a economia dos países da União Européia recebeu bem a exportação de produtos poloneses. Os europeus entenderam rapidamente que o mercado polonês é importante; o país tem 40 milhões de habitantes e nele se pode colocar muitos produtos diferentes.

Assim, durante os primeiros dez anos do regime democrático polonês, nosso intercâmbio foi muito favorável para os países da União Européia. Isto obrigou o exportador polonês a mudar o seu enfoque e a sua própria organização do trabalho. Isto aconteceu em função de uma





grande necessidade e foi o reflexo da situação que nós vivemos. Hoje, a situação do comércio exterior polonês evoluiu muito. Felizmente, já não existe mais, como há alguns anos, um intercâmbio tão desfavorável entre a Polônia e os 24 países da União Européia. Este fato nos tem obrigado, pois, a buscar outros mercados. Tendo conseguido assegurar sua posição junto à União Européia, os empresários poloneses iniciaram, então, uma busca de novos mercados e novas formas de cooperação na área comercial.

Hoje, o empresariado polonês já pode respirar aliviado, pois sabe que a tendência é termos uma situação ainda mais favorável no futuro. Então, ele está voltando, de novo, seus olhos para o Brasil e também para o México. Antigamente, o comércio bilateral entre a Polônia e o Brasil era cerca de três vezes maior do que atualmente. Os empresários poloneses estão percebendo que, no Brasil, temos condições de recuperar o mercado perdido. Abrindo frentes de comércio com o México, temos mais acesso ao resto da América Latina, além de estarmos também mais perto do Nafta.

Uma outra tendência é procuramos dar maior atenção aos países árabes, que já foram grandes parceiros da Polônia e hoje não são mais, por motivos bem parecidos com os que fizeram nosso comércio com o Brasil diminuir.

“Já somos, hoje, o quinto ou o sexto país da União Européia e vamos melhorar ainda mais a nossa posição”

O que o empresariado polonês tem a oferecer a estes novos mercados dos quais pretende se aproximar?

PK – Quem está entrando hoje no mercado brasileiro, mexicano e árabe não é o mesmo empresário de décadas atrás. Praticamente não existem mais empresas estatais na Polônia, onde a hegemonia é da iniciativa privada. Por isto, o governo do meu país e a nossa diplomacia têm feito um esforço para mostrar as novas possibilidades polonesas aos seus possí-



Kulpiowski: a Polônia é um parceiro seguro.

veis parceiros comerciais. Temos procurado, por outro lado, mostrar aos poloneses que a economia brasileira é grande, o mercado local é aberto e que temos possibilidade de participar da modernização da infra-estrutura. Precisamos, ainda, procurar aproveitar a porta brasileira para termos acesso aos países do Mercosul. O mesmo acontece com o México.

O papel de informar sobre as novas regras, as novas realidades comerciais e as possibilidades presentes e futuras é do embaixador da Polônia, do cônsul-geral e dos conselheiros econômicos. O empresariado brasileiro, em sua luta pela abertura de novos mercados, tem se concentrado na China, nos Estados Unidos e nos seus parceiros do Mercosul. Acontece que a imagem que se tinha da Polônia no Brasil é de como ela era antes de 1989: um país com regime comunista, sob influência direta da União Soviética, com mercado fechado, falta de segurança para investimentos externos e carência de rede bancária e de seguros.

Estamos dizendo ao mundo todo: este país não existe mais. Hoje temos uma Polônia diferente, moderna, que participa da União Européia, onde os bancos são privados e a economia é livre. Quando se observa a economia polonesa, é possível

constatar que ela é maior do que a dos nove países que entraram, no ano passado, na União Européia. Cabe à embaixada e também às organizações empresariais mostrar isto com clareza.

Este seminário organizado pela FCCE cumpre um papel bastante importante, porque aqui o empresário pode obter informações sobre a atual realidade polonesa e, também, sobre as possibilidades e os desafios de realizar transações comerciais com ela. Do nosso lado, procuramos, em Varsóvia, informar o empresariado polonês sobre o Brasil.

“Os europeus entenderam que o mercado polonês tem 40 milhões de habitantes e nele se pode colocar muitos produtos”

A Polônia participa intensamente da economia da União Européia e o Brasil tem relações econômicas com os países do Mercosul. Esses dois fatos ajudam ou prejudicam o comércio bilateral Brasil-Polônia?

PK – Ajudam bastante, na minha opinião. Vejamos: a Polônia é membro da União Européia e o Brasil tem interesse em se aproximar do mercado europeu. Em primeiro lugar, isto tem a ver com segurança no comércio bilateral. O empresário e o exportador brasileiro sabem que a Polónia é membro de uma comunidade sólida, viável, com uma integração cultural e econômica que impede que ocorram grandes riscos na realização de negócios. Para os nossos empresários, o fato de o Brasil ser membro do Mercosul também é interessante, pois, quando uma empresa polonesa entra no Brasil, isto significa que ela também poderá ter acesso à Argentina, ao Paraguai e ao Uruguai. Ela tem uma imagem mais ampla e enxerga possibilidades que não mais se limitam ao mercado brasileiro.

O mercado brasileiro é complicado, mas quando um investidor polonês assegura sua presença, pode estar certo de que existem possibilidades de seus produtos terem acesso não só a esses três países que citei, mas também ao Chile e à Venezuela.



O Embaixador da Polônia, Pawel Kulka Kulpiowski, troca idéias com Adalnio Senna Ganem, Assessor Especial do Governo de São Paulo.

Como reverter o déficit que existe no comércio bilateral Brasil-Polônia? Para onde devemos caminhar?

PK – O principal é mostrar a Polônia como um parceiro seguro, um mercado grande, com possibilidades de colocar os produtos brasileiros nos mercados orientais, nos países da antiga União Soviética e nos países bálticos. Eu imagino que um empresário brasileiro não tem condições de concentrar-se ou de dispersar sua atenção em mercados de dez novos países. Para ele é mais fácil entrar na Polônia e ter confiança de que ela pode ser a porta de entrada para mercados que os poloneses já conhecem bem. Sem falar que o empresário brasileiro pode ver a Polônia como um grande mercado da União Européia.

O produto interno bruto da Polônia ainda não está no mesmo nível dos outros países da União Européia, mas as nossas

“O futuro da relação bilateral Polônia-Brasil e as possibilidades de igualar o intercâmbio comercial estão na cooperação econômica”

taxas de crescimento indicam que, dentro de pouco tempo, a Polônia vai ocupar um lugar importante na União Européia. Já somos, hoje, o quinto ou o sexto país da União Européia e vamos melhorar ainda mais nossa posição.

Quais os produtos brasileiros que mais interessam aos poloneses?

PK – Nós temos de buscar possibilidades não somente no intercâmbio de produtos não elaborados. Claro que eles são importantes. Os poloneses, por um lado, são grandes consumidores de café; o Brasil é

grande produtor de minério de ferro de que nós necessitamos etc. Por outro lado, a Polônia é um grande abastecedor de fertilizantes para a agricultura brasileira.

O nosso futuro e as nossas possibilidades de igualar o intercâmbio comercial estão na cooperação econômica, o que entre Brasil e Polônia quase não existe hoje: há somente intercâmbio.

Nosso déficit, por exemplo, é grande porque compramos aviões da Embraer. Se não levarmos em conta os aviões brasileiros que adquirimos, o intercâmbio é quase igual. Claro que não sou a favor de não comprarmos aviões brasileiros, falo apenas da possibilidade de aproveitar a compra deles para aumentar a cooperação em torno da indústria de aviação. A Polônia também produz aviões e helicópteros e poderia ser um sócio importante na indústria de aviação do Brasil.

Nós esperamos, também, que, já que a Polônia é um grande comprador da Embraer, possamos dizer que os poloneses estão abrindo para a Embraer uma parte do mercado europeu. Pensamos até que a Embraer possa entrar nesse mercado em cooperação com empresas de aviação na Polônia e possa até montar, em território polonês, uma base de serviços para toda a frota Embraer na Europa.

Um outro exemplo poderia ser a indústria mineral. A Polônia tem alta tecnologia e máquinas desenvolvidas na área de mineração. O Brasil precisa desenvolver sua indústria de mineração e isto abre possibilidades de parcerias.

Há também, possibilidade de cooperar no campo da agricultura. Compramos do Brasil tabaco e soja, e estamos vendendo fertilizantes para os brasileiros. Por que não pensar em fazer *joint ventures* de máquinas agrícolas? Por que não pensar na produção de tratores em território brasileiro com tecnologia polonesa? A Polônia está vendendo ao Brasil motores para tra-

tores, então poderia ser feita uma cooperação de co-produção.

No passado, o Brasil também esteve mais presente nos países árabes. Por que não retomar esta relação com o mundo árabe em cooperação conjunta Brasil-Polônia? Um exemplo é o Iraque que, nesse momento, necessita reconstruir a economia do país.

“A empresa privada ocupa cada vez mais espaço e o nosso sistema bancário é privatizado”

Eu sou basicamente a favor de buscar investimentos na área de cooperação.

O senhor disse que precisamos cooperar. Por que a Polônia não propõe ao Brasil fazer acordos de cooperação econômica semelhantes aos que o Brasil mantém, por exemplo, com o México?

PK – Eu acho que entre Polônia e Brasil não faltam acordos. Temos tudo de que necessitamos. A base jurídica entre nós é muito boa. Na realidade, são os fatores administrativos que prejudicam. O problema é que, como eu já disse, nos últimos 10 a 15 anos, a Polônia se concentrou na União Européia e o Brasil no Mercosul. Hoje, chegou o momento de retomarmos mais fortemente nossas relações bilaterais. Este momento está muito centrado no empresário que pode expandir seus negócios. Precisamos dar passos adiante para chegar ao momento em que os empresários privados ou públicos possam concluir: ‘para que comercializar apenas motores? Vamos construir uma fábrica conjunta de tratores. Vamos atuar conjuntamente no mercado da União Soviética, do Leste Europeu e no mercado latino-americano.’

A Polônia passou décadas com a presença forte do Estado na economia e no comércio exterior. O Bra-



Pawel Kulka Kulpiowski cumprimenta o Professor Teófilo de Azeredo Santos, Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC.



Bernardo Cabral, João Augusto de Souza Lima e Pawel Kulpiowski, durante o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Polônia.

sil também viveu uma época de governos militares com forte estatização. Como fazer, agora, para que os empresários assumam a liderança do processo de intensificação do comércio?

PK – Eu estou no Brasil há apenas alguns meses e não posso opinar sobre a situação interna brasileira. Posso, entretanto, assegurar que o empresário privado polonês já dominou o mercado polonês. O Estado somente cria as condições. A empresa privada está produzindo quase 80% dos produtos. Na nossa exportação, a empresa privada também ocupa quase 80% e já aproveitou o fato de que a Polônia é livre e democrática. As regras são claras, aceitas pelo empresariado que, aproveitando esta situação, ocupa espaço na produção e na exportação. Em 15 anos a empresa privada tem ocupado cada vez mais este espaço e, inclusive, o nosso sistema bancário está totalmente desestatizado.

Um perfil do embaixador

Pawel Kulka Kulpiowski nasceu em 1944 na Polônia. Graduou-se e pós-graduou-se em Relações Internacionais Contemporâneas em Varsóvia, Moscou e Madri. Diplomata de carreira, é também membro do Corpo de Serviço Estrangeiro da Polônia. Especializou-se em questões latino-americanas e em cooperação econômica de intercâmbio comercial internacional.

Em 1974, iniciou sua carreira no Ministério das Relações Exteriores da Polônia. Começou como agregado, passou a assessor do ministro e depois a embaixador titular.

No exterior, trabalhou nas seguintes Embaixadas da Polônia:

- Brasil – como Segundo e Terceiro Secretário (1975 a 1980).
- Espanha – como Primeiro Secretário (1985 a 1989) e representante permanente da Polónia na Organização Mundial de Turismo (1985 a 1989).
- Argentina – como Conselheiro e Encarregado de Negócios (1992 a 1995).
- Colômbia – como Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário (1997 a 2002).
- Brasil – como Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário (2005)

É casado com Lídia Kulka Kulpiowska, pedagoga e coreógrafa de balé clássico e pai de dois filhos: Madalena e Pedro.



BRAZILIAN EXPORTERS

www.brazilianexporters.gov.br

Mais de 25.000 exportadores brasileiros

Pesquisa por Código SH

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

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

Pesquisa por produto, país de destino ou nome do exportador

Pesquisa por Empresa

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

Disponível em 4 idiomas: inglês, espanhol e francês

Pesquisa por Produto

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

Relação de atualização

Pesquisa por Categoria

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

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



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

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

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

Programa do Seminário : 28 de novembro de 2005

14:00h Sessão Solene de Abertura

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

Pronunciamentos:

Pawel Kulka Kulpiowski – Embaixador Plenipotenciário da Polônia no Brasil

Pedro Cabral – Delegado Federal do Ministério da Agricultura

Octávio de Barros – Diretor de Pesquisas e Estudos Macroeconômicos do Bradesco

Componentes da Mesa:

Piotr Maj – Conselheiro da Embaixada da República da Polônia e Chefe do Departamento Econômico e Comercial

Dariusz Dudziak – Cônsul-Geral da Polônia no Rio de Janeiro

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

Senador Bernardo Cabral – Consultor Jurídico da CNC

Ministro Adalnio Senna Ganem – Assessor Especial para Assuntos Internacionais do Governo do Estado de São Paulo

14:30h PAINEL I: As Relações Bilaterais: Missões Realizadas e Resultados Esperados

Presidente do Painel: Fábio Martins Faria – Diretor do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior - MDIC

Pronunciamento Especial:

Piotr Maj – Conselheiro da Embaixada da República da Polônia e Chefe do Departamento Econômico e Comercial

Expositores:

Ministro Adalnio Senna Ganem – Assessor Especial para Assuntos Internacionais do Governo do Estado de São Paulo

Vojtek Kordecki – Secretário Executivo da Câmara Nacional de Comércio e Indústria Brasil-Polônia

Debates com o Plenário

15:30h PAINEL II: Oportunidades de Investimentos e as PPP's

Presidente e Moderador do Painel: George Pikielny – Vice-Presidente da Câmara Nacional de Comércio e Indústria Brasil-Polônia

Pronunciamento Especial: Claudinei Martins – gerente Regional de Comércio Exterior do Banco do Brasil





Expositores:

Arthur Pimentel – Diretor de Comércio Exterior do MDIC
Fábio Martins Faria – Diretor do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior do MDIC

Debates com o Plenário

16:30h Painel III: O Estado Atual das Relações Comerciais e As Oportunidades no Mercado Polonês

Presidente do Painel: Joaquim Ferreira Mângia – Vice-Presidente da FCCE

Pronunciamento Especial:

Carlos Nogueira da Costa Júnior: Secretário Adjunto de Geologia, Mineração e Transformação Mineral – MME

Expositores:

Piotr Maj – Conselheiro da Embaixada da República da Polônia e Chefe do Departamento Econômico e Comercial

Tema: “Oportunidade de Negócios para os empresários brasileiros após a entrada da Polônia na UE e a atual situação nas relações comerciais”

Matias Oefelein – Representante da Fraga, Bekierman e Pacheco Neto Advogados

Tema: “Polônia – União Européia – Brasil” – possibilidades de formação de joint-ventures e atrativos de atuar no mercado polonês

Debates com o Plenário

18:00h Sessão de Encerramento

Presidente da Sessão: Pawel Kulka Kulpiowski – Embaixador Plenipotenciário da Polônia no Brasil

Pronunciamento:

Dariusz Dudziak – Cônsul-Geral da Polônia no Rio de Janeiro

Componentes da Mesa:

Piotr Maj – Conselheiro da Embaixada da República da Polônia e Chefe do Departamento Econômico e Comercial

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

Senador Bernardo Cabral – Consultor Jurídico da CNC

João Augusto de Souza Lima – Presidente da FCCE

Ministro Adalnio Senna Ganem – Assessor Especial para Assuntos Internacionais do Governo do Estado de São Paulo

COQUETEL: Em Homenagem a Sua Excelência O Senhor Embaixador Plenipotenciário da Polônia Pawel Kulka Kulpiowski





Teóphilo de Azeredo Santos, Bernardo Cabral, João Augusto de Souza Lima, Pawel Kulka Kulpiowski, Piotr Maj e Dariusz Dudziak.

A proximidade histórica e cultural de Polônia e Brasil

As boas relações políticas entre Polônia e Brasil datam do tempo do Império, pois Dom Pedro II tornou-se membro da “Société Nationale Polonaise et des Amis de la Pologne”, em 1877. O Brasil apoiou ativamente a independência e os esforços dos poloneses na busca de sua independência, como aconteceu em 1907, na Conferência de Haia, na qual Ruy

Barbosa fez uma brilhante defesa desse direito. Em dezembro de 1917, durante a Primeira Guerra Mundial, o Comitê Central Polonês recrutou em Curitiba cerca de 600 voluntários, dentre os poloneses que viviam no Brasil, para lutarem num exército polonês criado na França. Hoje vivem no Brasil cerca de um milhão de descendentes de poloneses integra-

dos à nossa cultura, trabalhando e produzindo riquezas. Aspectos históricos, políticos e culturais foram a tônica da cerimônia de abertura do Seminário Bilateral de Comércio exterior e Desenvolvimento Brasil-Polônia, no qual ficou evidente que a intensidade das relações políticas e culturais ainda não se reflete no comércio entre os dois países.

O Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, João Augusto de Souza Lima, abriu o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Polônia, registrando a presença das personalidades presentes: o Embaixador Plenipotenciário da Polônia no Brasil, Pawel Kulka Kulpiowski; o Cônsul-Geral da Polônia no Rio de Janeiro, Dariusz Dudziak; o representante da Confederação Nacional do Comércio, Senador Bernardo Cabral; o Presidente da Câmara de Comércio Internacional e membro do Conselho Superior da FCCE, Professor Theóphilo de Azeredo Santos; o Diretor de Relações Institucionais da Embraer, Francisco Horácio de Melo; o Diretor de Planejamento do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Fabio Martins Faria, e o Assessor de Assuntos Internacionais do Governo do Estado de São Paulo, Ministro aldir Senna Ganem. Em seguida, ele passou a palavra ao Embaixador Plenipotenciário da Polônia no Brasil, Pawel Kulka Kulpiowski, para seu pronunciamento.

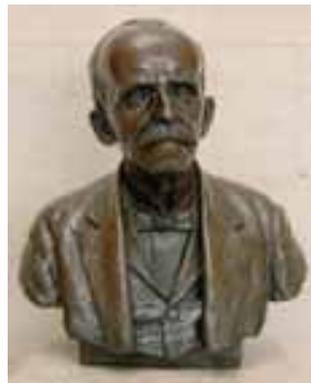
O embaixador polonês ressaltou a importância do comércio bilateral e das potencialidades futuras das relações comerciais e políticas dos dois países.

“O Brasil é o maior parceiro econômico e estratégico da Polônia na América Latina. Além de sua importância como a maior economia da região, tem uma ligação histórica com a Polônia. Há 200 anos, os poloneses estão presentes no desenvolvimento deste país. A nos unir temos uma afinidade recíproca, raízes de civilização comuns, tradições culturais e um amor pelas mesmas idéias, pelos mesmos valores. Muitos poloneses encontraram a sua segunda pátria neste país.”

Segundo o Embaixador Pawel Kulka Kulpiowski, o Brasil tem riquezas naturais, produtos e mercadorias significativos para o desenvolvimento da economia polonesa.

“Este país tem tido sucesso no campo da ciência, da tecnologia, da educação, da cultura e do esporte. É o líder político da América Latina e sabemos que o sucesso ou o fracasso brasileiro na política, na eco-

As relações entre os dois países são antigas e sólidas. Ruy Barbosa defendeu em Haia a independência polonesa; Dom Pedro II foi membro de uma sociedade de amigos da Polônia. Na economia de Curitiba do início do Século XX, a presença polonesa foi muito importante.



nomia ou no campo social terá uma grande influência no progresso e na estabilidade política da região nos próximos anos. O Brasil tem, também, uma grande importância internacional e gostaria de registrar que a Polônia, oficialmente, apoia sua aspiração de tornar-se membro permanente do Conselho de Segurança da ONU.”

O embaixador ressaltou, ainda, o papel fundamental que o Brasil desempenha na relação com os Estados Unidos, o que pode significar uma garantia de estabilidade política para o resto da América Latina. Todos estes dados levam Pawel Kulpiowski a insistir no fortalecimento da relação bilateral brasileiro-polonesa.

“Tanto as autoridades polonesas como as brasileiras trabalham no desenvolvimento das relações entre nossos países. Nosso novo chanceler está empenhado no fortalecimento de um bom ambiente nas relações políticas e na intensificação do diálogo, que já começou, entre nossos presidentes. O Presidente da Polônia,

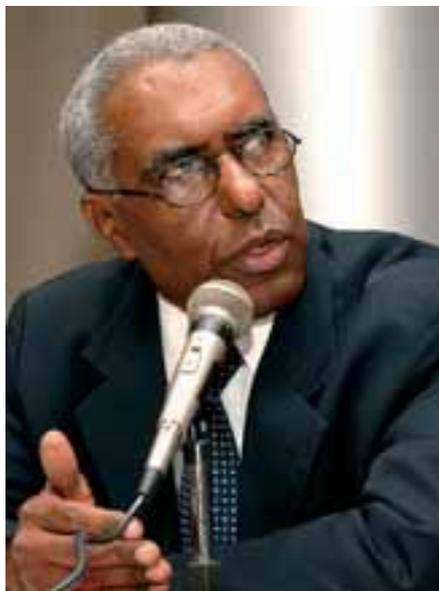
Aleksander Kwasniewski, visitou oficialmente o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva em 2002. Esperamos que, num futuro próximo, Lula possa retribuir a visita. Quando falo em diálogo penso também em conversações entre os nossos ministros de relações exteriores e entre os titulares dos ministérios econômicos. O Ministro de Relações Exteriores da Polónia, Wlodzimierz Cimoszewicz, esteve no Brasil em 2004 e estou em contato com o Ministro das Relações Exteriores do Brasil, Celso Amorim, para confirmar sua viagem à Polónia. Também é importante o diálogo entre parlamentares, porque eles têm condições de influir nas nossas relações. São fundamentais, ainda, contatos entre instituições nacionais e governamentais.”

O embaixador afirmou que as boas relações políticas não se refletem na cooperação econômica. O nível do intercâmbio é considerado baixo e a balança comercial é desfavorável à Polónia, que tem um enorme déficit nesta relação.

“Em 2004, esse déficit atingiu mais de US\$ 400 milhões. Existem experiências positivas, cifras, interesses e experiências que confirmam a dimensão econômica das relações. Eu e o Cônsul-Geral da Polônia no Rio de Janeiro estamos começando nossas missões neste bonito país, e nosso objetivo é promover a Polônia como um parceiro econômico sólido e atrativo, promover nossas empresas, nossas mercadorias e marcas.”

Pawel Kulka Kulpiowski considera satisfatória a base jurídica de nossas relações. Segundo ele, como membro da União Européia, a Polônia pode colaborar com o Brasil, que, no momento, está ampliando suas relações com países europeus. Isto é um desafio para as empresas brasileiras e polonesas, mas também pode se constituir numa oportunidade que não deve ser desperdiçada.

O embaixador falou, ainda, da importância da diplomacia no fortalecimento dos contatos e de missões econômicas que aumentem o conhecimento mútuo. Segundo ele, o corpo diplomático polo-



“Na medida em que fortalecermos o comércio bilateral, nossos países também serão bem mais fortes”

PEDRO CABRAL

nês e brasileiro só pode realizar essas tarefas apoiado por ações concretas das autoridades.

“A Polônia tem 16 regiões que querem conhecer melhor o Brasil. Observamos, também, o interesse dos governos estaduais e de empresários brasileiros neste contato. É crescente o número de visitas mútuas e recentemente estive em uma missão em Santa Catarina e São Paulo. Algumas missões, uma delas especial, estiveram com representantes de todas as regiões do país.”

O embaixador concluiu que o futuro das relações entre os dois países depende das organizações empresariais, dos contatos entre câmaras de comércio, câmaras de indústrias e do interesse dos empresários. Neste cenário, o papel da administração é construir um ambiente que facilite a presença dos investidores interessados.

“Estou convencido de que a diplomacia e as organizações empresariais vão convencer os empresários poloneses e brasileiros de que as relações bilaterais são de grande interesse para ambos os países.”

Agronegócio

O Presidente da FCCE agradeceu o pronunciamento do embaixador e passou a palavra ao Delegado Federal do Ministério da Agricultura no Rio de Janeiro, Pedro Cabral, que ressaltou a importância de eventos como o seminário bilateral.

“O agronegócio brasileiro tem se fortalecido de uma maneira exemplar, exportando para todos os países do mundo. O senhor embaixador falou sobre o déficit comercial entre Polônia e Brasil, o que, de um lado, é bom, pois facilita nossas relações nesse momento, porque o Brasil vive uma fase de modernização de toda a sua infra-estrutura rodoviária e marítima. A Polônia poderá ser um parceiro muito forte nesta área. Poderemos trabalhar em parceria para melhorar a infra-estrutura portuária, de transporte ferroviário e uma série de outros equipamentos.”

Pedro Cabral disse, ainda, que o potencial da Polônia nessa área será muito bem-vindo e que precisamos fortalecer a cooperação para a redução do Custo Bra-



“As boas relações políticas entre Brasil e Polônia ainda não se refletem na cooperação econômica”

PAWEL KULPIOWSKI

sil. Na sua opinião, só conseguiremos isso fazendo parcerias com agentes externos. A Polônia, por já ter a vivência do dia-a-dia da economia brasileira, poderá ajudar a consolidar estas metas. E finalizou: “em economia costuma-se dizer que não podemos pensar sempre em exportar, precisamos também importar, porque, à medida que fortalecermos essa moeda de troca, os nossos países se tornarão muito mais fortes.”

Antes de passar a palavra ao próximo orador, o Presidente da FCCE deu uma boa notícia aos presentes, em especial aos representantes do governo polonês.

“Depois de ouvir atentamente as palavras do Embaixador da Polônia, gostaria de informar que a APEX abrirá centros de distribuição em 2006, instalando um centro de promoção para os pequenos exportadores, que não têm infra-estrutura para a venda de seus produtos no mercado internacional. O alvo é o mercado varejista e, por esse mecanismo, poder-se-ão inserir milhares de empresas brasileiras no exterior. A APEX pretende inaugurar, no primeiro semestre de 2006, um

centro de distribuição em Frankfurt, na Alemanha e outro Lisboa, em Portugal. estão em negociação a instalação de centros em Xangai, na China, em Johannesburg, na África do Sul, além de um outro na Polônia, para atender o Leste Europeu. Desta forma, posso afirmar que a Polônia será, de acordo com a APEX, a distribuidora oficial de produtos brasileiros para o Leste Europeu.”

Encanador polonês

O Presidente da FCCE passou a palavra ao Professor Octavio de Barros, Diretor de Pesquisas e Estudos Macroeconômicos do Bradesco, que destacou o papel das instituições financeiras em macroeconomias emergentes e relatou um pouco do que acontece na economia polonesa.

“Meu desafio é transmitir um pouco a visão do sucesso da economia da Polônia, que tem muitos ensinamentos a passar ao Brasil. O encanador polonês, por exemplo, é uma figura veiculada recorrentemente na mídia com uma visão caricata, do trabalhador que deixa seu país em busca de emprego no exterior. o encanador polonês é, no entanto, aquele que mais trabalha na Europa, hoje. Há experiências de sucesso nas economias brasileira e polonesa e cada uma exibe potencialidades e escolhas para enfrentar o desafio da inserção internacional. No caso da Polônia, o desafio é uma integração mais agressiva à União Européia, particularmente visando à Zona do Euro; no Brasil, a questão é buscar uma integração mais ativa no cenário global”.

Segundo Octavio de Barros, os dois países têm agendas que define como de aumento da previsibilidade. Em sua opinião, esse processo na Polônia está um pouco mais avançado.

“O maior desafio do Brasil é aumentar a previsibilidade das famílias e das empresas. A Polônia tem um grande incentivo para avançar institucionalmente; o Brasil não tem nenhum incentivo desse quilate. O Brasil ainda está em busca de um grande objetivo, mas avanços importantes acontecem. Há alguns anos a Polônia vem exibindo um crescimento bem acima da média européia e, também, acima da média brasileira. A Polônia, que representava



Octavio de Barros: “Temos experiências de sucesso nas economias brasileira e polonesa”.

apenas 1% da economia da União Européia em 91, agora já representa mais que o dobro disso, 2,15%, e a tendência é o PIB polonês continuar crescendo”.

Enquanto o PIB da Polônia cresceu nos últimos anos 4.23% (o país cresce de forma mais substantiva do que todos os da zona do euro), o Brasil teve um crescimento de apenas 2,78% .

“A Polônia é o quinto maior crescimento das exportações do mundo e aparece como um dos país mais atraentes para investimentos”

OCTAVIO DE BARROS

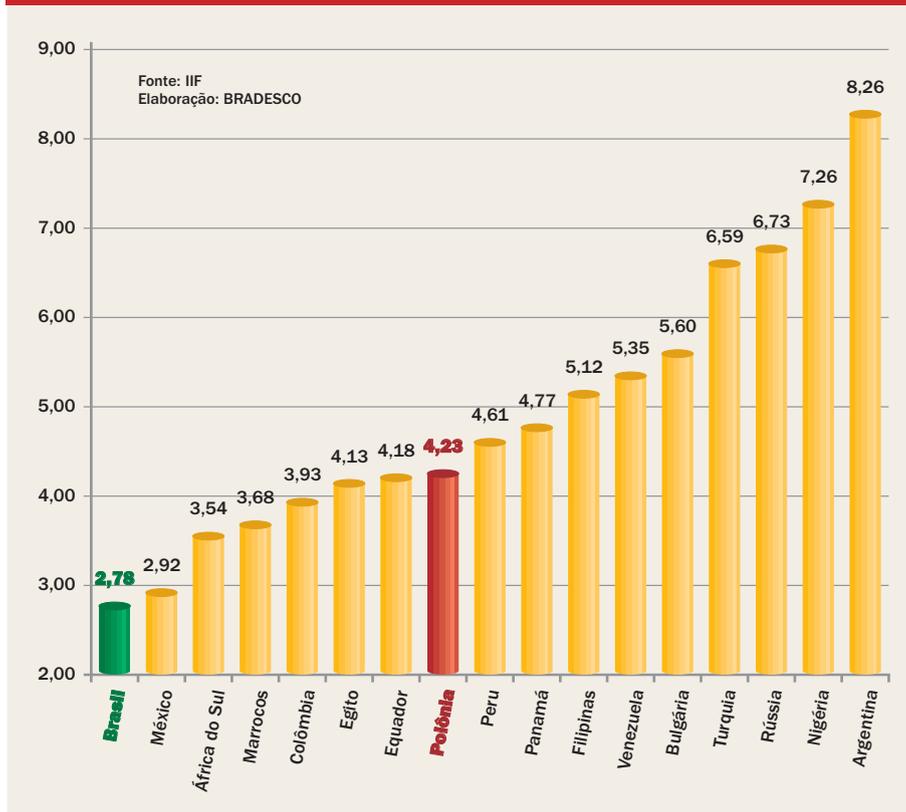
“O diferencial da Polônia em relação aos demais países da “Eurolândia” tem sido significativo, sobretudo, nesses três últimos anos. A velocidade de crescimento da infra-estrutura na Polônia fica um pouco aquém da média dos países europeus, mas a melhora é visível. O PIB *per capita*, que já chegou a ser do mesmo patamar do brasileiro, assumiu uma velocidade de

crescimento notável. Entre os países da Europa, a Polônia é um dos que mais trabalha, por isso que eu disse que o encanador polonês não brinca em serviço. Depois do sul-coreano, o polonês é quem mais trabalha. São 2.000 horas por trabalhador por ano, segundo dados oficiais, o que mostra um país com dinamismo e onde o custo da mão-de-obra é o mais baixo da Europa, menor até do que o brasileiro.”

Segundo o conferencista, quando comparamos a taxa de inflação polonesa com a brasileira, vemos que ainda temos muito a caminhar nessa direção.

“A história de independência do Banco Central Polonês também tem a ver com isso. A autonomia formal do Banco Central permitiu um alongamento da dívida pública polonesa, coisa da qual o Brasil ainda está muito distante. Lá, o custo de vida também é menor do que a média dos países da União Européia, e só perde possivelmente para a Romênia. O sucesso de redução dos juros reais na Polônia, nos últimos anos, trouxe a expectativa de inflação para algo em torno de 1,5% nos

Taxa média do crescimento do PIB de 2003 a 2005



próximos 12 meses. A taxa de juros real polonesa está abaixo dos 3%, o que é chocante quando comparamos com a taxa de juros brasileira, de 13,5%.”

No setor externo, a Polônia é muito mais aberta que o Brasil, ainda que pese o fato de ser uma economia muito concentrada na União Européia. Os poloneses exibem o quinto maior crescimento das exportações do mundo.

Isso significa atração para investimentos diretos, sendo mais atrativo do que muitos países asiáticos. Por seu turno, o Brasil também apresentou um crescimento expressivo, de 24% nos últimos 12 meses. As reservas internacionais da Polônia alcançaram US\$35 bilhões em 2005. A moeda polonesa, o *Zloty*, flutua bastante se comparado com o euro, mas sua volatilidade é baixíssima.

“A Polônia leva grandes vantagens em relação ao Brasil, até porque vem cumprindo quatro dos cinco critérios de *Maastricht* para ingresso na Zona do Euro. O risco país é da ordem de 62 pontos básicos, muito mais baixo do que o do

Brasil, que é de 342 pontos básicos. É evidente que a Polônia, por tudo que mencionei, é *investment grade*, sendo muito bem cotada pelas agências classificadoras de risco.”

“Diversos centros de distribuição para pequenos exportadores serão abertos pela APEX, entre os quais, um na Polônia”

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

Octavio de Barros lembrou, no entanto, que, do ponto de vista fiscal, os poloneses ainda enfrentam desafios. “O único indicador que ainda não a coloca na Zona do Euro é a relação déficit nominal sobre o PIB, mas em todos os demais ela está muito bem. A Polônia não tem um déficit fiscal compatível com a Zona do Euro, pois fez o dever de casa. Os poloneses fizeram, em 2002, uma reforma na previdência social e a seguridade social é, hoje, uma das mais modernas do

ponto de vista atuarial, sem nenhum risco de insolvência a longo prazo. Superou, assim, um problema que o Brasil ainda está longe de resolver: a solvência de longo prazo. Talvez seja esse o maior ensinamento da Polônia para o Brasil: ela conseguiu redizer sua relação dívida/PIB de 90%, no início dos anos de 1990, para 40% em 2001. Depois, essa taxa teve um pequeno aumento por conta da reforma da previdência, mas isso é irrelevante porque o país está num patamar de dívida/PIB muito abaixo do requerido por Maastricht, que é de 60%. Isso o coloca numa situação confortável para continuar reduzindo o índice nos próximos anos.”

A tributação na Polônia é muito mais baixa do que a do Brasil, e muito mais escalonada para pessoas físicas, com alíquotas diferenciadas. Em janeiro de 2004 houve uma mudança tributária para pessoas físicas na Polônia, com a tarifa migrando de 27% para 19%. O conferencista considera que a Polônia fez uma revolução. Criou mecanismos e gatilhos defensivos para a superação de endividamentos públicos. Se houver o risco da dívida pública superar 50% do PIB, automaticamente gatilhos serão acionados, graças a um esforço de aumento da flexibilidade do orçamento.

A Polônia instituiu mandatos fixos de seis anos para presidentes e diretores do Banco Central, descasados do processo político, o que também, na opinião do conferencista, é um belo ensinamento para o Brasil.

Para finalizar, o representante do Bradesco afirmou:

“O comércio bilateral Brasil-Polônia ainda é muito pequeno; há uma avenida de possibilidades, de expansão, tanto de exportação do Brasil por meio da Polônia, para ingresso na União Européia, como também para importação brasileira de produtos poloneses, o que vai permitir que a taxa de câmbio interna no Brasil encontre um outro equilíbrio. Não há melhor momento do que este, quando a economia brasileira está com uma moeda mais apreciada, para aumentar as importações e estreitar o relacionamento comercial com a Polônia.”

Sucesso das missões polonesas confirmam potencial do comércio

Encontros e câmaras de comércio facilitam a vida de empresários e dão mais segurança aos novos investimentos nos dois países.

O Painel I, que debateu as relações bilaterais, as missões realizadas e os seus resultados, reuniu Fabio Martins Faria, Diretor do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior, do Ministério de Desenvolvimento Indústria e Comércio Exterior – MDIC; Piotr Maj, Conselheiro da Embaixada da República da Polônia e Chefe do Departamento Econômico e Comercial; o Ministro Adalnio Senna Ganem, Assessor Especial para Assuntos Internacionais do Governo do Estado de São Paulo e Voitek Kordecki, Secretário-Executivo da Câmara Nacional e Indústria Brasil-Polônia.

Fabio Martins Faria, presidente e moderador do painel, abriu os trabalhos e considerou brilhante a apresentação do professor Octavio de Barros, diretor do Bradesco, na abertura do seminário.

“O professor Octavio de Barros fez uma abordagem minuciosa e detalhada,



Segundo Fabio Martins Faria, as economias do Brasil e da Polônia são bastante complementares.

como é natural em seus trabalhos. Me lembrou uma situação interessante: uma empresa exportadora de calçados mandou dois vendedores para um determinado país. Um deles, depois de analisar o mercado, telefonou recomendando: ‘não mandem nada para cá, porque aqui não usam sapatos’. O outro, ao contrário, pe-

diu: ‘mandem toda a produção, porque aqui ainda não usam sapatos’. Este exemplo mostra que tudo é uma questão de visão, de percepção de mercado.”

Novos horizontes

Fabio Martins Faria acredita que o intercâmbio Brasil-Polônia tem tudo para



As oportunidades de parceria Brasil-Polônia foram apresentadas por Piotr Maj e Dariusz Dudziak.

umentar. “Tivemos, em 2004, um grande crescimento. Em 2005, empatamos em termos de comércio, pois temos economias bastante complementares. O ingresso da Polônia na União Européia ampliou muito os horizontes de comércio daquele país, e acho que as perspectivas são realmente muito animadoras.”

A seguir, o presidente do painel anunciou o pronunciamento de Piotr Maj, Conselheiro da Embaixada da República da Polônia e Chefe do Departamento Econômico e Comercial. O Conselheiro agradeceu ao Presidente da FCCE, João Augusto Souza Lima, pelo convite para participar do seminário e também ao professor Octavio de Barros.

“Octavio de Barros foi muito objetivo, como costumam ser os especialistas de grandes bancos. Ele mostrou a realidade macroeconômica e financeira e, com certeza, muito do que foi dito será usado futuramente por mim. Concordo que o Brasil ainda não acordou para pegar esse trem em movimento, que é a Polônia na macroeconomia mundial. Sempre falo com os empresários sobre a importância do estreitamento das relações comerciais com a Polônia.”

Segundo Piotr Maj, os empresários brasileiros poderão aproveitar para fazer negó-



“São Paulo tem se tornado uma plataforma de comércio exterior e tem tido crescimento das exportações de mais de 80%”

ADALNIO SENNA GANEM

cios onde a Polônia estiver fazendo: em toda a União Européia, nos países da antiga União Soviética e no Centro-Leste da Europa.

“Gostaria de agradecer ao Pedro Cabral, do Ministério da Agricultura, por mencionar as áreas de interesse do Brasil na Polônia que podem ser desenvolvidas na forma de parcerias de importações. Com relação aos centros de distribuição em 2004, a APEX assinou com a Agência Polonesa de Informações e Investimentos Estrangeiros um acordo de cooperação para ampliar as relações Brasil-Polônia. Imagino que um centro de distribuição na Polônia, além de atender os países do Centro-Leste da Europa, terá chances de negociar com a União Européia com grande vantagem nos custos. Centros de distribuição localizados na Polônia vão ser beneficiados pelos custos menores deste país, fator muito importante para a circulação dos produtos. Temos uma situação bem definida, como mencionou o Embaixador Pawel Kulka Kulpiowski, com estruturas que favorecem o crescimento do intercâmbio.”

Segundo o conselheiro da embaixada, a Câmara Brasil-Polônia funciona há mais de dez anos com sede em São Paulo, e tem oferecido cada vez mais serviços aos seus associados. Existe também uma Câmara Polônia-Brasil em Varsóvia, com quase dez anos, e começa a haver uma grande sinergia entre as duas para facilitar a cooperação. Na área de missões especiais, Piotr Maj destacou duas da Polônia ao Brasil e uma missão do Brasil à Polônia, em setembro, além de duas visitas do governador de São Paulo à Polônia, em maio e em setembro de 2005.

São Paulo no exterior

Em sua palestra, o Ministro Adalnio Senna Ganem destacou a importância que o Governo do Estado de São Paulo tem dado ao comércio exterior.

“São Paulo tem se tornado uma plataforma de comércio. As exportações passaram de US\$ 20 bilhões para mais de US\$ 30 bilhões, em 2005. O estado tem apresentado, também, um crescimento das exportações, nos últimos 32 meses, da ordem de mais de 80%. Além disso, tem

participação em mais de 40% das importações brasileiras. Para dar continuidade e impulsionar esse processo, o Governador Geraldo Alckmin resolveu integrar as atividades de todos os órgãos estaduais, empresariais, e das universidades.”

“Vamos juntar a ação das duas Câmaras de Comércio Brasil-Polônia para que possam atuar como um time”

PIOTR MAJ

Segundo o ministro, a *São Paulo Chamber of Commerce*, associação que também abriga a Federação de Câmaras em São Paulo, tem sido uma espécie de braço direito nesse empreendimento, mas o Governo conta ainda com a parceria de outras associações como a FIESP, a Bovespa e a Bolsa de Futuros.

“O Estado de São Paulo abriu um escritório em Xangai em parceria com a Bolsa de Futuros e outras associações. Embora não seja possível abarcar todos

os mercados, tem sido feita uma seleção de alguns tradicionais e também dos novos que apresentam potencialidade. A Polônia é provavelmente o mercado mais importante para o Brasil na Europa Central. Da mesma forma, os poloneses têm nos considerado um centro de estabilidade e até como plataforma na América Latina. Em maio de 2005, uma missão precursora confirmou essa grande potencialidade bilateral. Programamos a partir daí uma missão empresarial para setembro, com 22 empresas. Foi uma missão multisetorial, com destaque para as áreas aeroespacial, de alimentos e bebidas, automotiva, construção civil, cosméticos, embalagens plásticas flexíveis, indústria naval, informática, máquinas e equipamentos eletrônicos, moda e confecção, bijuterias e serviços.”

Segundo o ministro, o objetivo foi não somente prospectar o mercado, mas também explorar algumas parcerias, principalmente em setores novos e de produtos de maior valor agregado.

“Os setores automotivos, produtos alimentícios, têxteis, confecção e eletrô-

nicos são apenas alguns exemplos. Essa ampliação é possível porque a demanda na Polônia está se sofisticando progressivamente, de forma muito rápida. Segundo vários estudos, a sofisticação da demanda é fundamental para o crescimento do comércio e para a própria sofisticação da demanda e do processo produtivo de um país.”

“Vislumbramos muitas possibilidades de intercâmbio na área aeroespacial”

ADALNIO SENNA GANEM

O ministro chamou a atenção para o fato de o Brasil ser também um país em processo de sofisticação da demanda em inserção internacional, o que nos coloca em sintonia com a Polônia, em potencialidade de ampliação do comércio e de parcerias.

“Vislumbramos muitas possibilidades em áreas específicas. Uma delas é a área aeroespacial. A polonesa Lot é uma das

Intercâmbio Brasil - Polônia

Segundo o Ministério Polonês de Economia, as importações polonesas do Brasil em 2004 aumentaram 125,5% e as exportações 14,8%.

O primeiro lugar na lista dos produtos exportados pela Polônia para o Brasil é ocupado por adubos e fertilizantes, que representam 28% do total das exportações. Em seguida, estão os trilhos de aço (11,7%), os motores diesel e semidiesel (8,2%) e as autopeças (7,7%).

Em 2004 houve um crescimento significativo das importações polonesas do Brasil, atribuído em grande parte à compra de aviões Embraer, e também à redução de tarifas alfandegárias após a adesão da Polônia à Comunidade Européia. A empresa polonesa Lot é uma das maiores compradoras de aeronaves da Embraer. Os especialistas em comércio exterior acham que poderia se desenvolver também uma parceria com o Brasil em torno de helicópteros, de planadores e de aviões pequenos, dos quais a Polônia é grande fabricante.





Voitek Kordecki: a Câmara Nacional de Comércio Brasil-Polônia apóia as empresas do setor.

maiores compradoras de aeronaves da Embraer. Poderia haver também uma parceria em torno de helicópteros, de planadores e de aviões pequenos, dos quais a Polônia é grande fabricante. Algumas empresas brasileiras assinaram, inclusive, um memorando de entendimentos para firmar uma futura *joint venture* nesses setores. Há, também, grande possibilidade em infra-estrutura, onde a exigência de melhorias na Polônia abre mercado para as empresas brasileiras de serviço, principalmente consultoras. Três empresas acompanharam a missão, estabeleceram contatos e descobriram grande mercado na área de ferrovias, portos e rodovias.”

Bancos e portos

A automação bancária e a tecnologia da informação também constituem um mercado potencial. Durante a missão comercial organizada pelo governo paulista, a Itautec estabeleceu contatos para fornecimento e criação de *joint ventures* na Polônia. Na área de navegação, onde há dificuldade para comprar motores de embarcações e equipamentos navais, a Polônia oferece condições favoráveis de comercialização.

“Temos muita experiência em portos e estamos buscando parcerias neste setor. O mercado polonês atrai muitos investimentos. A Polônia receberá da União Européia incentivos que poderão chegar a US\$ 120 bilhões entre 2006 e 2013. O Brasil ainda não tem grande tradição de investir no exterior, mas está começando. Assim, a empresa brasileira que, em associação com uma empresa polonesa, tiver projetos aprovados, poderá ser ressarcida de parte dos recursos investidos.”

“Duas empresas assinaram contrato de venda e tratamento de sal marinho na Polônia.

O Brasil pode exportar muito sal para a Europa”

VOITEK KORDECKI

O ministro encerrou afirmando que São Paulo está aberto a parcerias com os demais estados brasileiros. Citou como exemplo a missão que foi à Índia com mais de 50 empresas de todo o país. A missão foi liderada pelo Governador Geraldo

Alckmin, mas contou com a participação do Governo Federal.

O moderador Fabio Martins Faria agradeceu e relatou que, no 25º Encontro Nacional de Exportadores – Enaex, o Ministro Luiz Fernando Furlan fez um balanço da ação da APEX, sendo um dos destaques exatamente a missão realizada na Polônia. Numa Semana de Produtos Brasileiros, nos supermercados poloneses, quatro toneladas de frutas brasileiras foram levadas ao evento e o estoque acabou no primeiro dia, o que mostra uma potencialidade enorme, no mercado polonês, para estes produtos.

“Acredito que a notícia da abertura dos centros de distribuição da APEX na Polônia tem muito a ver com essa experiência.” Com isto, Fabio Martins Faria passou a palavra a Voitek Kordecki, Secretário-Executivo da Câmara Nacional de Comércio e Indústria Brasil-Polônia. O Secretário-Executivo iniciou sua palestra explicando o objetivo da instituição que representa: ampliar ainda mais os laços comerciais entre os dois países.

“A Câmara Nacional de Comércio Brasil-Polônia é uma organização sem fins lucrativos, sediada em São Paulo. Foi criada para apoiar as empresas, organizando ou ajudando na montagem de missões comerciais e na abertura de possibilidades de negócios. Por isso, decidimos não limitar o funcionamento da Câmara apenas para sócios, porque assim teríamos uma organização bem fechada. Trabalharemos também com qualquer empresa que tenha interesse de entrar neste mercado.”

Para disponibilizar um sistema eficaz de apoio às empresas, a câmara tem como metas primordiais a unificação, o desenvolvimento e o dinamismo em todas as ações.

“Criada há 11 anos, a câmara foi ampliada com a abertura de escritórios no Rio de Janeiro, Belo Horizonte e São Bento do Sul (SC). Tudo começou com missões comerciais. A primeira, em maio de 2005, foi em Florianópolis (SC), onde a colônia polonesa é muito forte. Hoje há mais ou menos 2.500 empresas locais com algum intercâmbio com a Polônia, por isso a missão foi muito bem recebida. Esta foi uma das razões para a criação da Câmara na ci-

dade de São Bento do Sul. Ela será responsável pela promoção da Polônia nos três estados do Sul do país.”

Quanto ao Rio de Janeiro, Voitek Kordecki garante que nunca poderia estar ausente num plano da missão comercial polonesa. Em uma das duas missões realizadas em 2005, um dos resultados foi um contrato entre a empresa Senos, da Polônia e a Salinor, com sede no Rio de Janeiro. Essas companhias assinaram um contrato de venda e tratamento de sal marinho na Polônia, o que possibilitará ao Brasil transformar-se em exportador de sal para a Europa. A Senos vai tratar e distribuir o sal brasileiro na Polônia e em todos os países da região, talvez com um contrato de até 10 mil toneladas por ano.

A Câmara tem uma filial em Belo Horizonte e um encontro de empresários mineiros na Polônia já está sendo planejado para 2006.

“A Companhia de Energia de Minas Gerais – Cemig, por exemplo, está interessada em conhecer o trabalho dos engenheiros poloneses que atuam no setor de transmissão da energia elétrica, já que a empresa investe muito nas redes de transmissão. Esperamos que daí resulte uma futura cooperação e, para isso, contamos com uma Câmara de Comércio Polônia-Brasil em Varsóvia, que eu represento, e outra em São Paulo. Queremos unir essas organizações, pois uma cooperação proveitosa envolve sempre os dois lados. É como trabalhar em uma única equipe, o que na verdade já está acontecendo. Formamos conselhos de negócios Brasil-Polônia com o objetivo de ajudar a planejar a estratégia de promoção polonesa. Temos profissionais capazes de dar indicações e aconselhar a realização de negócios com a Polônia. A maioria tem descendência polonesa, ou são pessoas com grande experiência no intercâmbio bilateral, como é o caso, por exemplo, do vice-presidente da Embraer.”

A Câmara ajuda na busca ativa de contatos comerciais, faz pesquisas de mercado na Polônia ou no Brasil, busca potenciais parceiros e ainda tem possibilidades de levantar informações sobre o parceiro, criando um ambiente mais seguro. Atua,

também, atua na promoção e apresentação das empresas, com publicações que facilitam o acesso às informações, e promove encontros de novos investidores com membros que já têm experiência.

“Além de tudo o que foi citado, oferecemos vantagens como apoio a serviços técnicos, traduções, inclusive juramentadas, textos, cooperação com a mídia, aproximação entre clientes potenciais e recepção e organização de missões comerciais. São as vantagens que normalmente aparecem quando se decide jogar no time que tem os mesmos objetivos. Quem quiser participar da Câmara é só entrar em contato conosco, pois nossa disposição é ajudar a estabelecer negócios com a Polônia. Muito obrigado.”

Finda a palestra de Voitek Kordecki, Fabio Martins Faria passou a palavra ao Conselheiro da Embaixada da República

da Polônia, Piotr Maj, para mais uma informação:

“Gostaria de acrescentar”, disse ele, “que existe um instrumento de apoio às empresas polonesas que participam de missões comerciais. Os empresários recebem em média 50% de devolução dos custos neste tipo de eventos. Esperamos que em 2006 tenhamos mais eventos relacionados à Allinvest, o programa da União Européia com mais de 50 milhões de Euros para promover as relações com a América Latina. Missões de compras, de contatos comerciais ou de participação em feiras, com a presença de empresários poloneses estão sendo pensadas também para o Rio de Janeiro, mas como são eventos setoriais é preciso que sejam pleiteados pelas câmaras setoriais, e contar com recursos da Allinvest. Obrigado.”

A pesca e a construção naval despertam interesse do público

Empresas e governo buscam negócios em duas áreas em que a Polônia é forte

A participação do público também se fez presente, como em outros seminários. A primeira pergunta girou em torno da construção naval, setor no qual a Polônia foi, junto com o Brasil, o carro-chefe, e condição que os brasileiros perderam com a crise mundial na área.

Perguntado sobre como está hoje a construção naval na Polônia, Piotr Maj informou que seu país é, hoje, o sexto país mais desenvolvido na área de portos e estaleiros do mundo.

“A Camargo Corrêa, foi para a Polônia na missão comercial, fez contatos com o Estaleiro Gdynia&Gdanska. A Camargo Correia tem hoje um gigantesco empreendimento na construção do maior estaleiro da América Latina, no Nordeste do Brasil, e os poloneses representam uma opção de cooperação nesta área. Além disso, temos que mencionar a ques-

tão dos navios da própria Petrobrás, empresa que encomendou 42 embarcações, nos quais a Camargo Corrêa também tem um papel significativo. Foi resolvido que os motores seriam adquiridos na Polônia. A Polônia tem a licença de produção e está independente na distribuição destes motores. Esperamos que a própria Camargo Corrêa tenha os grandes estaleiros poloneses como uma forma de colaboração. Além dos navios, a Petrobrás encomendou também as plataformas. Com certeza a empresa brasileira vai poder contar com o apoio e a participação neste tipo de mega construções que vão acontecer no Brasil. Esperamos participar, cada vez mais, deste tipo de empreendimento.

Em 2005 levamos uma das missões comerciais para Santos onde houve uma reunião de representantes do Porto de



Santos e do Porto de Settin, terceiro grande porto e estaleiro da Polônia.”

Em seguida, o consultor Jorge Barros, quis saber sobre iniciativas de cooperação na área de pesca, pois, com a criação de uma Secretaria de Estado de Agricultura, Abastecimento, Pesca e Desenvolvimento do Interior, no Rio de Janeiro, os esforços poderão crescer na implementação de programas ligados a esta atividade.

“O Rio de Janeiro, neste momento, está se preparando para adquirir o seu terminal pesqueiro, que possivelmente vai ficar na Ilha do Governador. Gostaria de saber se existe e o que poderá acontecer em relação ao possível intercâmbio, entre Polônia e Brasil, tendo em vista que a maricultura é uma área muito desenvolvida na Polônia.”

Foi também Piotr Maj quem respondeu, ressaltando a importância da agricultura e da pesca na economia de seu país.

“Somos os maiores produtores de alimentação orgânica da Europa. Um dos efeitos das missões que realizamos no ano passado foi a assinatura de um acordo de cooperação na área de agricultura entre o Instituto Epag, de Santa Catarina, e um instituto similar polonês. Existe a possibilidade de trabalharmos também com Rio de Janeiro e estudos estão sendo feitos para vermos que institutos podem cooperar no desenvolvimento de trabalhos



na área agrícola. Em relação à pesca, a Polônia conta com um grande fundo destinado ao desenvolvimento da área pesqueira. Há muitos anos, os barcos pesqueiros poloneses vêm pescando na América Latina, e as tripulações dos barcos poloneses passavam pelo Rio de Janeiro. A Polônia também tem grande experiência na área de pesquisa e de criação de peixes. Em relação à pesca, a Polônia tem um instituto de pesca marinho, embarcações, laboratórios que podem realizar esse tipo de pesquisa facilitando, sem dúvida, os futuros investimentos nesta área. Estamos abertos a esse tipo de contato para apro-

Tanto a indústria da pesca quanto a tradição na arte e na técnica de construir navios de vários calados são atividades amplamente desenvolvidas na Polônia.

ximação dos próprios institutos, do governo, do Ministério de Agricultura, do setor de pesca da Polônia, que tem com certeza muita informação a ser usada pelo setor pesqueiro no Brasil. Apesar de só termos 700 km de costa, temos uma grande experiência na pesca mundial.”

Superávit brasileiro reflete ação do governo e dos empresários



Arthur Pimentel: governo pretende estimular parcerias com entidades da iniciativa privada.

Ao abrir os trabalhos do Painel II, consagrado ao tema “Oportunidades de Investimentos e as Parcerias Público-Privadas – PPPs”, João Augusto de Souza Lima chamou à mesa, para presidi-lo, o Vice-Presidente da Câmara Nacional de Comércio e Indústria Brasil-Polônia, George Pikielny, e anunciou os três expositores: o Gerente de Comércio Exterior do Banco do Brasil, Claudinei Martins; o Diretor de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, Arthur Pimentel, e o Diretor do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior do MDIC, Fabio Martins Faria.

George Pikielny, ao assumir a presidência do painel, confessou-se honrado com a distinção e declarou que, na qualidade de filho de poloneses, nascido no Brasil, achava-se à vontade para participar dos debates sobre as relações comerciais entre os dois paí-

ses. Alegou que, diante da importância dos temas a serem debatidos, passaria, imediatamente, a palavra ao primeiro expositor, Claudinei Martins, do Banco do Brasil.

Claudinei Martins iniciou sua exposição com o relato de algumas soluções que o Banco do Brasil vem pondo em prática,

principalmente na área eletrônica, para viabilizar ainda mais os negócios ligados a importação e exportação, especialmente em termos das reduções do Custo Brasil e das transações de câmbio e de comércio exterior, além da facilitação e da inclusão digital das empresas brasileiras. Antes de enumerá-las, mencionou que julgava oportuno anunciar outra importante atividade do banco, que qualificou de “paralela”: a iminente assinatura de um convênio com o Governo do Estado do Rio de Janeiro para fornecer treinamento aos secretários municipais de Desenvolvimento Econômico e capacitá-los a prestar informações a pessoas físicas e, principalmente, a empresas que necessitem obter conhecimentos na área do comércio exterior.

A seguir, iniciando a abordagem do tema escolhido para sua exposição, Claudinei Martins disse que o banco tem desenvolvido fortemente seu canal de comunicação com os clientes, principalmente por meio da sala virtual de debates internacionais, que se encontra no *site* do Banco do Brasil, o chamado Balcão do Comércio Exterior. Explicou, ainda, que o banco é, atualmente, a única instituição do gênero que contrata operações de câmbio e de financiamento para exportação de forma *on line*. Acrescentou que, agora, com a vigência da assinatura digital, as operações são fechadas sem qualquer intervenção manual, o que representa redução de custos, agilidade, comodidade e segurança para os exportadores. Quanto ao Balcão do Comércio Exterior, explicou tratar-se de um instrumento por meio do qual são desenvolvidas ações e atividades de promoção e de inserção das pequenas e micro-empresas no comércio exterior. O Balcão também tem algo de um grande *site* de negócios que visa a promover comercialmente os produtos brasileiros no mundo. Apesar de, em sua



“O Banco do Brasil dá treinamento gratuito e consultoria às micro e pequenas empresas”

CLAUDINEI MARTINS

avaliação, os números ainda serem modestos em relação ao potencial brasileiro, não o são em números absolutos. Até outubro de 2005 já haviam sido realizadas 746 operações de comércio exterior, havendo sido cadastrados 1.600 importadores e 5.400 exportadores. A expectativa é de que, graças ao forte e constante investimento na base desse sistema, futuramente ele possa gerar milhões de operações anuais.

“O Balcão é um ambiente de comércio exterior inserido em um meio eletrônico, que integra o conjunto de soluções desenvolvidas pelo Banco do Brasil para apoio e internacionalização de empresas. Abrange como público alvo os exportadores brasileiros que são seus clientes e para viabilizar operações no valor de até US\$ 20 mil, em função da legislação do câmbio simplificado”.

O gerente do Banco do Brasil referiu-se, em seguida, às vantagens obtidas pelos que realizam operações via Balcão.



A primeira é que essas operações se realizam *on-line* desde o início, ou seja, do cadastramento da oferta pelo exportador brasileiro até a conversão cambial. Como um dos objetivos do balcão é incentivar e assegurar a inserção digital das empresas, ocorre, inevitavelmente, o gerenciamento da operação de exportação, todo feito também *on line*. O exportador vai se inteirar de todo o acompanhamento, da rastreabilidade não só da mercadoria como do pagamento da operação, além de poder contar, gratuitamente, com a promoção comercial do seu produto no exterior por meio do *site* do banco. Ele terá, portanto, chancela de uma marca de alta credibilidade.

Claudinei Martins lembrou que o Banco do Brasil fornece treinamento gratuito e consultoria básica às micro e às pequenas empresas que anunciam seus produtos. Todo esse envolvimento, avaliou, corresponderia quase que a colocar o exportador no colo, enquanto se acompanha, cuidadosamente e com inteira transparência, as suas operações de comércio exterior.

Claudinei Martins afirmou que os participantes vão encontrar, ao acionarem o Balcão de Comércio Exterior, um catálogo eletrônico em que é feita a exposição do produto. O Balcão de Comércio Exte-

rior também proporcionará o registro e o acompanhamento dos pedidos, a comunicação e a orientação, devidamente submetidos a uma logística integrada ao modal aéreo. Mencionou, ainda, a criação e a adoção de uma nova modalidade de pagamento com redução de risco negocial, pelo comprometimento assumido pelo banco junto aos importadores de que, ao efetuarem, no exterior, o pagamento de suas importações, a liberação desses recursos ao exportador brasileiro só ocorrerá quando a mercadoria foi embarcada. Esse procedimento oferece segurança ao importador e dispensa a elaboração de uma carta de crédito em garantia da operação.

“Artesãos do Nordeste exportam bordados para a França pelo Balcão do Comércio Exterior”

CLAUDINEI MARTINS

Ao encaminhar-se para o final de sua exposição, que precedeu a exibição de um filme no qual os espectadores acompanharam as etapas da assinatura de um contrato de câmbio, Claudinei Martins referiu-se a uma operação que encheu



de orgulho o Banco do Brasil: a exportação para a França de bordados confeccionados por artesãs constituídas em cooperativa em Caicó, no Rio Grande do Norte. Essa operação, disse ele, foi feita inteiramente *on-line*, o que, a seu ver, comprova o quanto é fácil operar pela via do Balcão de Comércio Exterior. Para terminar, reiterou a intenção do banco de procurar agilidade, segurança, confiabilidade e, sobretudo, economia em seus trâmites, buscando renovar-se a cada dia.

Após a exibição do filme sobre o emprego do Balcão de Comércio Exterior, o presidente do painel cumprimentou o expositor e passou a palavra ao Diretor de Comércio Exterior e Operações do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e do Comércio Exterior – MDIC, Arthur Pimentel. Ao iniciar, ele prometeu ser breve, uma vez que sua intervenção deveria ser partilhada com um colega de Ministério, o Diretor do Departamento de Planejamento e Desen-

O Balcão de Comércio Exterior é um ambiente de comercialização em meio eletrônico para apoiar a internacionalização das empresas. Tem 5,4 mil exportadores cadastrados. Oferece facilidades para exportações on line, gerenciamento de operações de exportações e pacotes integrados de serviços de consultoria e treinamento.

volvimento do Comércio Exterior, Fábio Martins Faria.

Arthur Pimentel começou por informar aos participantes do seminário e, especialmente aos representantes da Polônia, qual é a estrutura da Secretaria de Comércio Exterior do MDIC, que se compõe do Departamento de Negociações Internacionais – DEINT, do Departamento de Defesa Comercial – DECOM, e do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior – DEPLA. Sobre esse último, do qual já foi titular, Arthur Pimentel revelou que está calcado em algumas normas antigas e modernas. “Tem sido feito um grande esforço para compatibilizá-las e adequá-las ao embasamento jurídico requerido, com a máxima urgência, pelas crescentes demandas de nosso comércio exterior, que exigem do corpo de funcionários uma atualização incessante, paralela ao dinamismo do comércio internacional, e que abranja as tendências dos mercados e as regras específicas no âmbito da Organização Mundial de Comércio.”

Arthur Pimentel relatou, a seguir, que um fator preponderante para assegurar essa contínua atualização foi a criação, em 1992, do Sistema Integrado de Comércio Exterior, que conta com um banco de dados constantemente atualizado e destinado a aglutinar e monitorar informações do mercado interno ou externo. Ainda assim, informou, vem sendo cobrado de sua Secretaria um módulo de exportação mais atualizado, cuja elaboração já se encontra

em andamento, sob a denominação de Novoex. O novo módulo vai integrar dois universos eletrônicos, dois bancos de dados que são, respectivamente, os relativos à exportação, no Banco Central, e os que dizem respeito aos dados de importação, do Serpro.

O Novoex, na avaliação do expositor, ao integrar os dados de compras e vendas internacionais, vai permitir que a secretaria trabalhe mais afinadamente com mecanismos e ferramentas como o *drawback* eletrônico já desenvolvido. Este é considerado uma alavanca de extrema inteligência, que confere ao exportador muita competitividade, além de baratear seus custos. Para terminar, Arthur Pimentel afirmou que, nos dias de hoje, a ninguém é permitido trabalhar sem parcerias e que seu ministério tem o firme propósito de estabelecê-las não apenas com outros órgãos da administração pública, mas também com entidades privadas, como a Federação das Câmaras de Comércio Exterior.

Resultados

Fabio Martins Faria iniciou sua exposição lembrando que, com a divulgação do resultado da balança comercial brasileira até outubro, os nossos exportadores surpreenderam os pessimistas com um resultado fantástico, pois foram alcançados, no mês, US\$ 9,4 bilhões em exportações, e US\$ 5,7 em importações, ou seja, cerca de US\$ 15 bilhões em conta corrente de comércio exterior. Esses dados, disse o expositor, demonstram que o Brasil - que deve aprender com a Polônia a dar passos ousados na economia - também está fazendo o seu dever de casa. Fica evidente o crescente desenvolvimento do país, graças a um esforço inédito de renovação e expansão de sua capacidade produtiva, comprovada pelo crescimento, por exemplo, das importações de bens de capital. Acrescentou que são, também, cada vez mais favoráveis as condições para investimento no país.

O conferencista referiu-se, ainda, à questão do grau de abertura da economia brasileira, que, em 2004, fechou a cor-



“Pelo dinamismo de seus participantes, o comércio exterior tende a crescer e a alimentar o desenvolvimento”

FABIO MARTINS FARIA

rente de comércio em 26% do PIB. Em 2005, a situação foi diferente, uma vez que, apesar do crescimento do comércio exterior a uma taxa de 20%, ocorreu uma valorização do real. Como a comparação da corrente de comércio com o PIB é feita em dólar, deve haver um impacto no momento das conversões. Por isto, talvez não tenha ocorrido o continuado crescimento da participação do comércio no cálculo do PIB.

Quanto à questão das Parcerias Público-Privadas, as PPPs, tema que integrou a pauta do Painel II, Fabio Martins Faria lembrou que o Brasil já tem a sua lei regulamentar e que, agora, está em foco a regulamentação do fundo garantidor. Sobre as parcerias do MDIC, que Arthur Pimentel reputou de grande importância em sua exposição, Fabio informou que está sendo organizada uma rede com mais de 2.500 agentes espalhados pelo Brasil. Eles darão apoio à internacionalização das pequenas e médias empresas. Lembrou, ainda, que o Encontro Nacional de Agentes do Comércio Exterior contou com a participa-

ção de mais de 150 interessados de todos os estados brasileiros, apontando para uma perspectiva de contínua ampliação da parceria entre governo e entidades privadas. O Diretor do Depla mencionou, ainda, um programa em andamento para ampliar as exportações dos estados com baixa performance nesse campo. O ministério destinará, segundo anúncio do ministro, US\$ 100 milhões para impulsionar as transações internacionais por meio deste programa. Outro programa em andamento a que se referiu o expositor foi o do Centro de Informações de Comércio Exterior, que vem sendo montado em todos os estados da federação e que dará, em sua opinião, um grande impulso ao setor.

O expositor referiu-se, em seguida, ao Exporta Cidade, que disse ser conhecido de todos os presentes, apontando como bom exemplo de seu sucesso o núcleo exportador montado na cidade fluminense de Nova Friburgo, com o auxílio da Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro e do SEBRAE. Ele reafirmou seu sentimento de que o comércio exterior brasileiro, pelo dinamismo de seus participantes, e com a ajuda das entidades a ele vinculadas no governo ou fora dele, tende a crescer e a se constituir em fator importante do desenvolvimento.

Réplica

O presidente do painel, George Pikielny, assumiu a palavra e, antes de encerrar os trabalhos, lembrou que, em sua exposição, o representante do Banco do Brasil, Claudinei Martins, não tenha se referido à ajuda concedida aos importadores, o que, pessoalmente, é o seu caso. Claudinei Martins replicou que, quando se fala de promoção em comércio exterior, o foco recai sempre sobre o exportador, mas reconheceu que o comércio exterior desenvolve-se em duas mãos. Um dos indicadores da fortaleza de nossa balança comercial reside no fato de que nossos superávits estão sendo obtidos com o crescimento das exportações, mas não em detrimento das importações, que recebem incentivos e crescem continuamente. Declarando-se satisfeito com a resposta, o presidente do painel encerrou os trabalhos.

Mineração: as perspectivas para o Brasil no mercado polonês

O Painel III do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Polônia foi dedicado ao estado atual das relações comerciais entre os dois países e às oportunidades no mercado polonês. Um dos principais setores abordados foi o da mineração, no qual tanto a Polônia como o Brasil têm grande tradição.

O Painel III foi presidido por Joaquim Ferreira Mângia, Vice-Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, Presidente da Câmara Brasil-República Tcheca e Vice-Presidente da Câmara Brasil-Eslováquia.

Os expositores foram Piotr Maj, Conselheiro da Embaixada da República da Polônia e Chefe do Departamento Econômico e Comercial – que tratou do tema “Oportunidades de negócios para os empresários brasileiros após a entrada da Polônia na União Européia e a atual situação das relações comerciais – e Matias Oefelein, representante de Fraga, Bekierman e Pacheco Neto Advogados, cuja teve por tema “Polônia-União Européia-Brasil – Possibilidades de formação de *joint ventures* e atrativos de atuar no mercado polonês”.

O evento contou também com um pronunciamento especial do Secretário adjunto de Geologia, Mineração e Transformação Mineral do Ministério de Minas e Energia, Carlos Nogueira da Costa Junior.

Joaquim Ferreira Mângia ressaltou, a relevância da presença do representante do Ministério de Minas e Energia, que,

entre outros, tratou do intercâmbio de minerais que, historicamente, impulsionaram o comércio entre o Brasil e a Polônia: carvão e minério de ferro. Em seguida descreveu seus laços com o país.

“Como funcionário do Governo Federal e, posteriormente, de uma empresa estatal, fomos incumbidos de propor esquemas e ações para estimular o comércio entre Brasil e Polônia, coisa, na época, de certa forma, bem sucedida. Eu me sinto muito bem em presidir esse painel por esse meu relacionamento histórico com a Polônia e, no caso particular, após a renovação política, quando as empresas polonesas iniciaram o esforço de não só dar continuidade, mas multiplicar as relações comerciais.”

O presidente do painel comentou, ainda, a importância da Polônia no que se refere à logística. O país conta com dois grandes portos no Mar Báltico e pode ser a porta de entrada não somente para o mercado polonês, mas também para os seus vizinhos, como a Bielorrússia, a República Tcheca, a Eslováquia e a Ucrânia.

“As ligações ferroviárias são boas e o Brasil também poderia ganhar, se esses dois portos fossem ampliados, remodelados e informatizados para que os utilizássemos como porta de entrada para os mercados vizinhos. Tentamos várias vezes fazer uma parceria com as autoridades polonesas da época no sentido de orientar a atividade portuária para esta finalidade, inclusive foi feito um esquema de partici-



Joaquim Ferreira Mângia: a logística polonesa desperta o interesse dos exportadores brasileiros.



Carlos Nogueira da Costa Junior: Brasil tem a maior indústria mineral da América Latina e precisa gerar conhecimento geológico.

pação direta de investimentos brasileiros na ampliação e modernização dos portos porque, tanto para o Brasil quanto para a Polônia, os resultados seriam muito bons.”

Pronunciamento especial

Em seguida, Carlos Nogueira da Costa Junior fez seu pronunciamento. Apresentou o que a Secretaria de Geologia, Mineração e Transformação Mineral e o Ministério de Minas e Energia têm feito para modernizar o setor mineral.

“Num mundo globalizado, o setor mineral deve ser entendido no aspecto de toda a cadeia produtiva. Não existe produção de bens minerais sem levarmos em conta o desenvolvimento da informação geológica básica que o Estado tem que prestar, para que os aportadores de investimentos possam desenvolver novos recursos minerais no país. Hoje, fazemos parte, junto com o Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, de um projeto de arranjos produtivos locais de base mineral. Objetivamos

diversificar a produção dos pequenos produtores, que inclui rochas ornamentais, gemas e pedras preciosas, além de outros artesanatos mineiros que possam vir a abrir fronteiras para a exportação, tendo em vista a grande diversidade de bens minerais que o Brasil possui.”

“Se o Estado fizer a sua parte e disponibilizar informações o empresário fica estimulado a investir”

CARLOS NOGUEIRA DA COSTA JUNIOR

Em seguida, o palestrante colocou a seguinte indagação: ‘Por que investir no setor mineral do Brasil?’ Segundo ele, porque somos a maior indústria mineral da América Latina; temos grandes reservas minerais; possuímos territórios pré-cambrianos, equivalentes aos da Austrália, Canadá e África do Sul. Para que tudo isto possa ser mais bem explorado, é preciso

gerar mais conhecimento geológico básico que norteie os investimentos.

“Estamos tentando fazer isso com um plano de mapeamento mineral para o período que vai até 2007. Nesse cenário, destaca-se também a Polônia, que é um grande produtor de equipamento, infra-estrutura e mão-de-obra especializada para mineração. Os poloneses são grandes exportadores de carvão e o Brasil é um grande produtor de aço; por isto crescem as oportunidades de comércio bilateral.”

Em seguida, o Secretário adjunto de Geologia, Mineração e Transformação Mineral passou a analisar a atuação governamental no setor.

“As grandes jazidas descobertas no Brasil foram marcadas pelos resultados do mapeamento geológico feito na década de 1970. Isto significa que, há mais de 25 anos o governo brasileiro não olhava para este importante desenvolvimento global e regional. As jazidas minerais não estão onde a gente quer que elas estejam. Então, é preciso desenvolver de-

Brasil mineral

Minério de Ferro



Minério de Manganês



Minério de Cromo



O Brasil tem uma enorme riqueza mineral. Segundo Carlos Nogueira, exportamos nióbio, ferro, bauxita, manganês, grafite, tântalo, níquel e magnésio. O país é, também, auto-suficiente em calcário para a indústria do cimento e destaca-se especialmente por sua produção de diamante industrial, titânio, ouro, talco e cobre.

Quando uma mina gerida por uma empresa canadense na região de Carajás, no Pará, entrar em produção, os técnicos dizem que também seremos auto-suficientes em níquel.

Por outro lado, somos importantes importadores de fosfato, zirconito, zinco e potássio. Aliás, o potássio pesa bastante na nossa balança comercial, pois importamos grandes quantidades para ser usado como adubo na agricultura. O Brasil importa ainda enxofre e carvão metalúrgico.

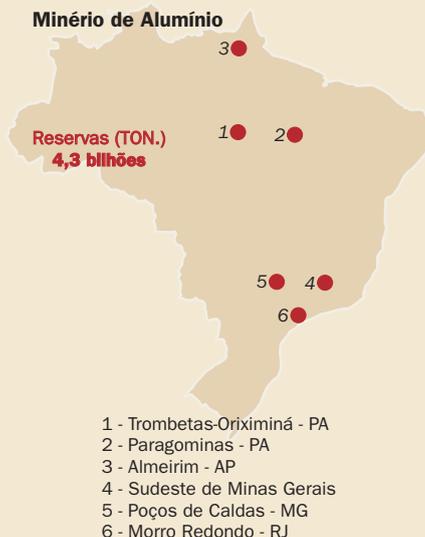
Em 2004, o setor de minerais – incluindo o petróleo e o gás – foi responsável por 6,9% do PIB brasileiro. Neste período, o valor da produção mineral passou dos US\$ 12 bilhões. O setor mineral foi responsável por cerca de 1/3 do saldo da balança comercial brasileira e isto se deve, principalmente, ao minério de ferro, do qual um dos maiores compradores é a China.

As principais reservas de minério de ferro estão na região de Carajás (PA), na província mineral da área de Corumbá, no Mato Grosso do Sul, e no quadrilátero ferrífero de Minas Gerais. Com reservas calculadas em 21 bilhões de toneladas, o Brasil exporta hoje em torno de 250 milhões de toneladas por ano. Isto leva Carlos Nogueira a afirmar que temos ferro suficiente para muitos e muitos anos. As províncias de produção de manganês são mais ou menos as mesmas do minério de ferro. Já as jazidas de cromo estão espalhadas em áreas do Centro Oeste, Norte e Nordeste, com destaque para a Bahia e também Minas Gerais. O níquel se concentra no estado do Pará e a alumina ocorre principalmente em Poços de Caldas, no Sul de Minas e também na Região Amazônica. Na Amazônia estão os grandes depósitos, já no Sudeste ficam os pequenos e médios. Os técnicos calculam que, para melhorar o parque industrial e manter a liderança internacional, o Brasil precisa investir US\$ 30,2 bilhões até 2010, principalmente no setor siderúrgico e no setor de mineração.

Minério de Níquel



Minério de Alumínio





Piotr Maj e Dariusz Dudziak realçaram as qualidades de seu país no Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimento Brasil-Polônia.

terminados investimentos, principalmente na região amazônica, respeitando também, numa nova concepção, a questão ambiental. O Brasil só realizou 10% do mapeamento geológico básico e isto afasta os possíveis investidores.”

A atividade mineral é considerada de alto risco. Para cada cem tentativas, em apenas três são descobertas jazidas de valor rentável. Daí, segundo o conferencista, a necessidade de um esforço para localizar novas áreas potenciais para a exploração, tentando reduzir os riscos dos investimentos.

“Quando assumiu o governo, o Presidente Luiz Inácio Lula da Silva elencou três grandes áreas como prioridade: o turismo, o agronegócio e a mineração. Na nossa área, foi estabelecida a meta de mapear 30% do território brasileiro entre 2004 e 2007. É uma tarefa bastante arrojada, já que temos até agora só 10% de todo o território mapeado e pretendemos atingir 30% em quatro anos. Nós estamos priorizando os terrenos cristalinos, que

são os mais apropriados para a descoberta de jazidas polimetálicas. As bacias do Maranhão, do Paraná e do Rio Parnaíba têm mais potencialidade para minerais, e, talvez, até para petróleo e gás, mas a prioridade é o cristalino, e estamos investindo em pesquisas nestas áreas. Em 2005, os pedidos de investimentos deram um salto, porque as empresas viram que havia informações novas, mostrando que, se o Estado fizer a sua parte e disponibilizar informações, o empresário investe”.

Dois braços

O conferencista informou também que, para tratar da questão mineral, o Ministério de Minas e Energia tem dois braços. O primeiro é o Serviço Geológico do Brasil, a Companhia de Pesquisas de Recursos Minerais – CPRM, responsável pelo mapeamento geológico, hidrogeológico e geofísico. O segundo é o Departamento de Produção Mineral – DPM, a parte cartorial, que trata da concessão da lavra.

“Para modernizar o setor, no final de 2004 fizemos um plano de cargos e salários para os funcionários do DPM e estamos trabalhando na mudança do código pra outorga *on line*, por meio do qual o interessado, sem sair de casa, se cadastra eletronicamente e faz a outorga sem precisar de intermediários. Foi realizado um investimento de US\$ 128 milhões. A vantagem é ter mais simplicidade e transparência no processo, baseado na identificação do requerimento em um sistema nacional de coordenadas. A outorga em tempo real permite eliminar ou reduzir conflitos administrativos e judiciais.”

Como conclusão, Carlos Nogueira mencionou o fato de que o Brasil tem hoje uma estabilidade macroeconômica e se prepara para resolver suas condições infra-estruturais.

“Estamos também assistindo a ações governamentais para expandir e melhorar a infra-estrutura, que incluem o levantamento geológico e geofísico sistemá-

A Polônia hoje

Em 2004, o Produto Interno Bruto – PIB da Polônia chegou a quase US\$ 250 bilhões, sendo o PIB *per capita* US\$ 6,3 mil. O crescimento foi de 5,4% ao ano. As exportações atingiram US\$ 73,8 bilhões e as importações US\$ 88 bilhões. A inflação polonesa foi calculada em 3,5%, em 2004, e o desemprego chegou a 19,1%.

Piotr Maj citou dados do Instituto de Inteligência da União Européia, mas disse que, na realidade, o PIB *per capita* seria bem mais do que o mencionado, porque o custo de vida, de trabalho e de desenvolvimento de uma empresa em território polonês é inferior ao dos outros países da comunidade européia. Depois dos chamados Grandes Tigres Asiáticos, a Polônia estaria entre os países que mais cresceram em 2004.

Os principais parceiros poloneses nas exportações são Alemanha, França, Itália, Reino Unido, Holanda e República Tcheca. Nas importações estão também a Alemanha, a Itália, a Rússia, a França, a China, a República Tcheca, a Holanda e o Reino Unido.

tico e a modernização do órgão concedente dos títulos minerários. Isso gera grande oportunidade de investimento para as companhias de mineração.”

Mineração e perfil

Piotr Maj, Conselheiro da Embaixada da República da Polônia e Chefe do Departamento Econômico e Comercial, começou sua exposição dizendo que iria se manter no tema da mineração, setor em que a Polônia tem uma grande tradição.

“Hoje, a procura pelo nosso carvão mineral é muito grande e é mais fácil vendê-lo aos vizinhos do que exportar para regiões longínquas, porque não vai se conseguir um melhor preço. Então, o carvão, que há dez anos era o principal produto, com

quase 90% das nossas exportações, hoje quase não existe mais na nossa pauta. Na área de pesquisa e de equipamentos geológicos, a Polônia poderia ajudar muito o Brasil. Para dar um exemplo: temos a KGHM, uma das maiores empresas do mundo na área de cobre, que detém muito *know-how* e que poderia cooperar. Poderíamos realizar *joint ventures* nesta área. Então, desde já coloco a nossa embaixada à disposição para que possamos discutir o que pode ser feito no sentido de maior cooperação.”

Em seguida, o representante da embaixada passou a fazer um perfil do seu país. Segundo ele, como a Polônia está situada no centro da Europa, a partir do seu território pode-se chegar, entre uma e três horas de viagem, a praticamente todo o continente, seja à Suécia ao Norte, à Itália ao Sul, à Rússia no Leste e, finalmente, à Alemanha, França e Espanha, no Oeste. A Polônia fica bem no cruzamento de antigas linhas comerciais do território europeu. Antigamente, o âmbar – uma resina usada pelo homem há milhões de anos e hoje ainda empregado na indústria joalheira – teve um papel importante nesta região, pois era a moeda utilizada para trocas comerciais.

“Nosso país conta com uma ótima infraestrutura ferroviária, o que é muito importante para entrar ao Norte da Polônia, pelos portos de Gdnia, Gnan e Gsetti. Esta rede também está ligada diretamente à Alemanha, República Tcheca, Eslováquia, Ucrânia, Bielorrússia, Rússia e Lituânia. Sempre fomos considerados um país do Leste Europeu, mas na verdade somos mesmo da Europa Central.”

Brasil-Polônia

Ao abordar as relações comerciais bilaterais entre seu país e o Brasil, Piotr Maj chegou à conclusão de que nem tudo é o que parece.

“O Brasil analisa, nas estatísticas, a área de compra e venda, e considera a Polônia um país de origem do produto, o que a maioria dos países, hoje, na Europa também considera. Há, então, uma grande desproporção: teríamos um déficit nas exportações de US\$ 285 milhões, segundo algumas fontes, e quase US\$ 440 milhões, segundo outras. Na realidade, é preciso

observar que, mesmo que um produto chegue direto da Polônia para o Brasil, muitas vezes ele é produzido na Holanda, na Alemanha ou na França. Outras vezes, o produto é contabilizado como venda para a França e, de fato, ele vai mesmo para a Polônia. É interessante constatar também que, na pauta de exportações brasileiras para a Polônia, não consta nenhum suco e nenhuma fruta, e sabemos que centenas de milhões de dólares destes produtos vão direto para a Polônia. Até os limões da caipirinha que tomamos são do Brasil.”

“Os principais produtos poloneses de exportação são automóveis, navios, autopeças e televisores”

PIOTR MAJ

Piotr Maj informou, ainda, que as exportações brasileiras para a Polônia cresceram 125% no ano passado, e as polonesas para o Brasil 15%, segundo as estatísticas polonesas. Os principais produtos que os brasileiros compram dos poloneses são sulfato, motores a diesel, eletrodos de carvão e a maioria deles (cerca de 99%) têm alto valor agregado. Ele mencionou, também, um dado curioso: há dez anos, a Polônia exportava 44 produtos para o Brasil o que dava algo em torno de US\$ 100 milhões. Hoje, a Polônia exporta por ano cerca de US\$ 140 milhões para o Brasil, totalizando 505 produtos na pauta de exportações.

“Os principais produtos de exportação poloneses para o mundo são automóveis, navios, motores para navios, autopeças, televisores, máquinas, jogos para velas, construções de aço e cobre. Os agricultores poloneses são, hoje, também, grandes produtores de alimentos orgânicos. Em 1992, a Polônia registrava 14 fazendas de alimentação orgânica; no final de 2004 elas já eram 3.865. A previsão para 2010 é que cheguem a 15 mil fazendas de alimentação orgânica. No ano passado, a exportação de alimentos poloneses, só para a Alemanha, cresceu em torno de 92%. Cerca de 30%



Matias Oefelein analisou o arcabouço jurídico que a Polônia oferece a quem investir no país.

de queijos consumidos na Finlândia provêm da Polônia. Esse mercado está crescendo muito, eu acho que também teremos, em breve, produtos orgânicos poloneses aqui no Brasil.”

Piotr Maj ressaltou, ainda, que os produtos orgânicos poloneses custam menos que os similares europeus. A razão para isto seria histórica: os produtos alimentícios poloneses sempre foram orgânicos e os agrotóxicos não eram utilizados na Polônia. As empresas polonesas do setor mantêm um *site* oferecendo seus produtos.

Investimentos

“A Polônia é um grande pólo de investimentos, um dos países mais atraentes do mundo nessa área. A maioria dos investimentos em nosso país é feita por nossos parceiros da União Européia. Esperamos que este ano haja, também, investidores do Brasil porque é uma grande oportunidade.”

A previsão é que 2005 feche com um investimento direto na faixa de US\$ 10 bilhões, o que vai significar um crescimento na faixa de 27% em relação a 2004. Nos últimos 11 anos, segundo Piotr Maj, a Polônia recebeu US\$ 85 milhões em investimentos diretos e há uma tendência a crescer ainda mais, por conta da adesão

polonesa à União Européia e do fácil acesso a fundos estruturais de participação por parte de qualquer empresa que estiver localizada na Polônia.

*“Abrir e fazer funcionar
uma empresa na Polônia
é mais barato do que
no resto da Europa”*

PIOTR MAJ

Como a maioria dos outros palestrantes poloneses no seminário, Piotr Maj fez questão de dizer que o aumento dos salários em seu país é muito inferior ao do resto da Europa, e que os preços também são mais baixos.

“A Noruega é 300% mais cara do que a Polônia. Na Alemanha, os preços são quase o dobro dos da Polônia. Isto significa que abrir e fazer funcionar uma empresa em território polonês é bem mais barato, pois temos uma economia estável, uma inflação com previsão de 1,5% para 2006, e uma taxa real de juros prevista de 3% ao mês. Quer dizer, temos um ambiente muito propício para ganhar dinheiro”.

Tecnologia de ponta, indústria madei-

reira, logística, construção marítima e naval, aviação e turismo são os setores considerados de maior potencial na Polônia hoje. Segundo a Organização Mundial do Turismo – OMT, a Polônia deve receber, em 2006, cerca de 15 milhões de visitantes. Segundo Piotr Maj, a Polônia é o único país da Europa que tem hoje oito linhas de aviação de baixo custo operando para qualquer parte da Europa.

“Por 20 a 30 euros, qualquer morador da Europa pode visitar a Polônia. É muito mais barato, por exemplo, para um londrino ir à Polônia do que ir para algumas praias inglesas. Os turistas brasileiros também estão descobrindo a Polônia e, nos primeiros nove meses de 2005, houve um crescimento, em relação ao ano passado, de 119% nas viagens dos brasileiros.”

O representante polonês deu ainda uma sugestão aos brasileiros que pretendem assistir à próxima Copa do Mundo, na Alemanha: hospedar-se na Polônia.

“É possível ficar em território polonês e fazer vôos para as cidades onde se realizarão os jogos. Quem fizer isto vai pagar entre 25% a 30% menos do que pagaria se ficasse na Alemanha.”

Porta de entrada

– O que a Polônia representa hoje para o empresário brasileiro? indagou o conferencista. Ele mesmo respondeu que seu país tem hoje 38,2 milhões de consumidores, o sexto maior mercado da União Européia, com crescimento médio do PIB de 4,4% ao ano.

“Como se sabe, o aumento do PIB representa diretamente o crescimento da economia, do salário e do poder de consumo local. A Polônia dá acesso a toda a União Européia e também aos antigos países satélites da União Soviética. A Polônia quer ser a porta de entrada para os produtos brasileiros e, com certeza, vai facilitar e reduzir os custos para as empresas brasileiras, que, colocando produtos via Polônia em qualquer parte da Europa, vão se tornar mais competitivas. Além disso, o imposto de pessoa jurídica na Polônia baixou de 27,5% para 19%. Muitos achavam que isso iria criar problemas, mas foi totalmente o contrário: o governo arrecar-

dou 30% a mais do que no ano anterior, mesmo com taxas bem inferiores à média da União Européia, que é 31,3%. O dinheiro que deveria ser pago ao fisco, pode ser reinvestido ou beneficiar os próprios investidores e acionistas.”

“Na União Européia, leva-se cerca de 42 dias para abrir uma empresa, já na Polônia são apenas 31 dias. Um operário polonês ganha em média US\$ 3,5 por hora; a média horária da União Européia é de US\$ 24,9.

“A Polônia tem também um capital humano bem instruído e desenvolvido; metade da população tem menos de 35 anos, o que significa dizer que é o país mais jovem da Europa. Hoje, temos quase quatro vezes mais estudantes nas faculdades polonesas do que há dez anos atrás. O que nos espera nos anos de 2007 a 2013 é um boom de investimentos europeus, de organismos internacionais e de empresários de outros países. A Polônia deve receber na faixa de 142 bilhões de euros em investimentos na economia.”

Para finalizar, o conselheiro da embaixada da Polônia divulgou o *site* do Departamento Econômico e Comercial: www.poloniatrade.org.br.

Atrativos poloneses

“Polônia – União Européia – Brasil – possibilidades de formação de *joint ventures* e atrativos de atuar no mercado polonês”. Este foi o tema da última palestra do seminário, proferida por Matias Oefelein, representante de Fraga, Bekierman e Pacheco Neto Advogados.

Ele começou dizendo que a Polônia tem um sistema fiscal altamente moderno e impostos baixos.

“O país conta com um arcabouço jurídico que favorece o empresário. Eu vou falar um pouquinho desses fundos, que representam uma chance única para começar a investir na Polônia. É possível abrir uma empresa com capital 100% estrangeiro e esta empresa pode adquirir até imóveis. O primeiro passo é conseguir uma liminar, como muitas empresas estrangeiras fazem no Brasil. Quanto aos recursos, são US\$ 8,2 bilhões dos fundos estruturais, sendo US\$ 4,2 bilhões de fundos de correção. Pequenas e médias empresas, independentemente da

Uma pergunta do público

Durante os debates do Painel III, uma pessoa da platéia quis saber se o Brasil tem intenção de restringir a exportação de minerais brutos e de incentivar a exportação de produtos minerais manufaturados. A resposta foi dada por Carlos Nogueira da Costa Junior, do Ministério das Minas e Energia.

“O parque brasileiro tem capacidade instalada para produzir em torno de 340 milhões de toneladas de minério de ferro. Nós produzimos anualmente em torno de 270 a 280 milhões de toneladas. Não dá para segurar esse minério dentro do nosso território. O que temos feito é estimular a agregação de algum valor a ele, fabricando ferro-gusa ou *pelets*, que já têm valor agregado maior do que o próprio minério. Nós temos jazidas de minério de ferro, na escala de produção atual, para mais de trezentos anos, se essa escala de mineração continuar. Já com relação às rochas ornamentais existe um problema sério de tributação e de burocracia. Por exemplo, exportar blocos de granito, de mármore ou de pedra sabão já é mais fácil porque é desonerado; não existem impostos. Quando você faz lâminas, ladrilhos ou qualquer outra coisa a partir destes materiais, agrega valor e aí a burocracia taxa, coloca impostos e tributação. Temos lutado constantemente para mudar este cenário. Tivemos aqui, no seminário, um exemplo claro da Polônia, onde uma alíquota de imposto diminuiu e, mesmo assim, a arrecadação aumentou.”

origem de seu capital, podem se candidatar a ter acesso a esses fundos.”

Segundo Matias Oefelein, os setores mais atraentes para obter recursos dos fundos são alimentos, recursos humanos, me-

lhamentos na área de transporte, meio ambiente e, também, turismo e hotelaria.

“O fim do prazo para a utilização destes fundos é o ano de 2006. Os critérios gerais para ter acesso a eles são inovação, qualidade e habilidade de longo prazo. Além disto, é preciso ter um certo capital. O interessante é que, no futuro, a empresa pode receber de volta parte do dinheiro investido nestes fundos. Existem agências regionais e muitos outros organismos que podem ajudar em todas as formalidades, o que não é tão fácil, porque, apesar de se tratar da União Européia, existem exigências burocráticas a serem cumpridas.”

Em seguida, o advogado passou a nomear as vantagens de se operar na União Européia.

“A União Européia é um clube fantástico de portas abertas; você pode fazer seu negócio e operar lá facilmente. É possível constituir uma empresa na Polônia e agir no mercado europeu inteiro. Como há livre circulação de mercadorias e a pauta aduaneira é comum, pagam-se os mesmos impostos para entrar na Polônia, Alemanha ou na Holanda. Se você fabrica o seu produto na Polônia, pode exportar para a Dinamarca, França etc. Também é livre a prestação de serviços. Isto significa que, com sede na Polônia, pode-se prestar serviços no continente com trabalhador polonês ou de outras nacionalidades. Você pode, por exemplo, usar os seus empregados poloneses para trabalhar na Alemanha e pode também utilizar brasileiros para trabalhar na Alemanha, desde que eles sejam legais na Polônia.

Além disso, a livre movimentação de capital permite que pessoas com conta na Alemanha mandem dinheiro para a Itália ou a França sem problemas. Também é muito importante a livre circulação de pessoas pelas diferentes fronteiras. Quanto à livre circulação dos bens, o conferencista informou que não há restrições quantitativas e encargos.

“O princípio da União Européia é este: se você produziu de forma legal na Polônia ou exportou um produto para lá, não tem mais como a Alemanha, a França, ou qualquer outro país impedir que seu produto seja enviado a outras regiões européias.”

Laços entre o Rio e Varsóvia

Para encerrar o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Polônia, o Presidente da FCCE, João Augusto de Souza Lima, convidou a fazer seu pronunciamento o Cônsul-Geral da Polônia no Rio de Janeiro, Dariusz Dudziak. O cônsul agradeceu aos organizadores e patrocinadores do evento, que ele definiu como uma iniciativa de grande valor.

“Os resultados do seminário são muito encorajadores e mostram a necessidade da continuação destes encontros. Aproveito para sublinhar a minha satisfação pelo fato de realizar-se no Rio de Janeiro, um dos mais importantes pólos do desenvolvimento econômico e um dos maiores mercados de consumo do Brasil e da América do Sul. O Brasil é o nosso grande parceiro econômico, e a Polônia também pode ser parceira do Brasil na Europa. Todos os discursos, no decorrer do seminário, mostram que o Brasil e a Polônia incrementaram as relações econômicas e comerciais, e incentivaram também a empreendermos isenções de taxas comuns nos dois mercados.”

Segundo o Cônsul-Geral, os governos e, particularmente os empresários, estão cientes do enorme potencial de colaboração entre os dois países. “Eu vou repetir: a entrada da Polônia na União Européia; a sua localização central na Europa; os quase 40 milhões de consumidores com poder de compra cada vez mais elevado; os jovens bem qualificados e, também, os modernos sistemas de gestão, são fatores que devem favorecer os rumos dos investidores brasileiros na Polónia”.

O Cônsul-Geral ressaltou, ainda, a necessidade de maior do intercâmbio econômico e comercial com o Brasil, o que considera uma tarefa primordial a ser desenvolvida pelos organismos diplomáticos e comerciais e por missões internacionais brasileiras e polonesas.

“Ao terminar, não posso deixar de mencionar que a cidade do Rio de Janeiro e a nossa capital Varsóvia assinaram um



“O Rio e a capital polonesa, Varsóvia, são cidades geminadas, fato que favorece o comércio bilateral”

DARIUSZ DUDZIAK

acordo de geminação que está vigorando desde novembro de 1996. O artigo quarto deste convênio estabelece que as duas cidades colaborem no campo do comércio e, para isso, terão que facilitar o trabalho de eventuais missões enviadas por uma ou outra. Convidamos e esperamos que as missões empresariais e os representantes das organizações dos empresários venham à Polónia, e que os resultados desta cooperação sejam positivos.”

O Presidente da FCCE agradeceu a participação do Cônsul-Geral e passou a palavra ao Embaixador Plenipotenciário da Polónia, Pawel Kulka Kulpiowski.

“Esse seminário foi muito importante”, disse o Embaixador, “porque aqui se falou sobre o interesse e as possibilidades mútuas. Por meio da exportação e da importação, nossas relações econômicas podem crescer. Graças a isso, chegaremos a um ponto em que falaremos sobre cooperação econômica e, por meio dela, trataremos, também, do crescimento de exportações e importações. Este seminário deu muitas informações sobre possibilidades e, o mais importante, mostrou em que ponto estão nossas relações. Hoje, o Brasil está em outro patamar, se compararmos com o país de dez anos atrás, assim como a Polónia não é mais o país de 1989. O Brasil é uma grande economia; a Polónia ocupa um lugar importantíssimo na União Européia.”

Para terminar, o embaixador agradeceu a todos os que fizeram com que o seminário acontecesse, principalmente, à Federação de Câmaras de Comércio Exterior e ao Departamento Comercial e Econômico da Embaixada.

“Meus maiores agradecimentos são para os senhores e as senhoras que participaram, porque o sucesso deste projeto, como falei no começo, depende dos empresários. Cabe à administração criar condições e informar aos empresários. Vamos dar continuidade a esse trabalho nos encontros nos estados, mas tudo está nas suas mãos. Estou convencido, senhores empresários, que o futuro das nossas relações é muito bom. Muito obrigado.”

O Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, João Augusto de Souza Lima, em nome da diretoria da FCCE, agradeceu a presença de todos, em especial do Embaixador Plenipotenciário da Polónia, Pawel Kulka Kulpiowski, uma participação que, segundo ele, valoriza o encontro e dá aos empresários e aos representantes do governo brasileiro um motivo a mais para um trabalho extra, capaz de incrementar e diversificar o comércio bilateral.

A Polônia pode oferecer melhores preços do que o resto da Europa

Já foram iniciadas negociações no setor do agronegócio, onde há oportunidades de exportar produtos de soja (principalmente farelo e óleo) para a Polônia e, também, para outros países da União Européia. Neste caso, os potenciais consumidores são os 38 milhões de poloneses e também gente de toda a comunidade européia, além dos países ligados à ex-União Soviética.

Estas informações foram reveladas por Voitek Kordecki, Secretário-Geral da Câmara Nacional de Comércio e Indústria Brasil-Polônia, em entrevista durante o seminário dedicado aos dois países. Ele defendeu a idéia de que os preços poloneses são melhores do que os europeus e isto pode ser uma atração para o comércio exterior.

O Secretário-Geral mencionou o intercâmbio equilibrado já existente no setor de auto-peças, onde o movimento tem crescido em torno de peças produzidas nos dois países. Ele apontou, ainda, a potencialidade da área de minerais.

“O Brasil também exporta uma quantidade expressiva de minério de ferro e

de minério de magnetita de Minas Gerais para território polonês. Existe sempre, aí, uma possibilidade de ampliarmos um pouco mais, pois, como eu disse, a Polônia pode distribuir o produto brasileiro para outros mercados.”

No sentido contrário, ou seja, da Polônia para o Brasil, Voitek Kordecki mencionou a presença forte dos estaleiros. Seu país tem uma tradição grande nesta área, principalmente produzindo motores para navios, um mercado considerado muito difícil, no qual o Brasil tem muitas necessidades a serem preenchidas.

“Trabalhamos com motores para embarcações pequenas, como iates e barcos de lazer, e também fornecemos para grandes navios e plataformas. A Polônia tem



“O trigo polonês tem alta qualidade e é muito apreciado pelos consumidores”

VOITEK KORDECKI

estaleiros especializados em ambos os tipos e podemos vender aqui, especialmente se pensarmos nas necessidades da Petrobras.”

Em 2006, Voitek Kordecki considera a possibilidade de vender, também, trigo polonês em território brasileiro.

“Temos fornecido preferencialmente para a União Européia, mas, agora, está havendo um problema na safra de trigo no Brasil. O trigo polonês é de alta qualidade e muito apreciados pelos seus consumidores”.





Redes de energia

No mundo inteiro, o setor de energia mobiliza cada dia mais recursos. No seminário bilateral, tanto o representante da Cemig como Voitek Kordecki destacaram as possibilidades no ramo, principalmente no que se refere às redes de transmissão de eletricidade.

“Quando o regime comunista foi substituído por um regime democrático,” disse Voitek Kordecki, “nossa rede de transmissão de energia estava num estado precário. Assim, foi decidido que seria mais viável construir uma nova em vez de consertar a antiga. A exigência do governo polonês foi, então, no sentido de comprar a tecnologia mais avançada do mundo, tentando, ao mesmo tempo, conseguir um preço mais em conta. O importante seria o custo be-

nefício desta tecnologia. A obra de instalação deveria também ser executada por empresas polonesas. Tradicionalmente, a Polônia tem engenheiros muito qualificados. Nossas universidades e nossos profissionais destas áreas são reconhecidos mundialmente. As nossas empresas aceitaram o desafio. O resultado é que, hoje, a Polônia tem uma das redes de transmissão mais modernas da Europa, instalada por preços muito razoáveis.”

A experiência bem-sucedida deu frutos externos. Hoje, algumas empresas polonesas que se especializaram nesta área já estão exportando seu *know-how* e instalando redes elétricas nos países árabes e na Rússia. O Secretário-Geral da Câmara Nacional de Comércio e Indústria Brasil-Polônia considera que existem



chances de aproveitar esta tecnologia também no Brasil.

Já que o preço é sempre um elemento importante em qualquer transação que envolva comércio, Voitek Kordecki analisa este fator no cotidiano de seu país e também nas suas implicações para o comércio exterior.

“Na verdade, o nível do preço é fundamental para a atividade comercial. Depois do colapso do regime comunista, os preços dos produtos para os poloneses subiram, pois aumentaram os salários. Mesmo assim, temos de lembrar que a Polônia, que hoje é membro da União Européia, tem conseguido manter o preço da sua mão-de-obra muito mais barato do que o do resto da Europa. Essas diferenças são muito grandes, especialmente no que se refere

à mão-de-obra qualificada. A última Olimpíada da Informática, realizada em 2005, apontou a Universidade de Varsóvia como a melhor instituição de ensino universitário de informática do mundo, à frente das mais conhecidas e consideradas universidades dos Estados Unidos e da Inglaterra. Temos bons especialistas, só que eles ganham de cinco a dez vezes menos do que os seus colegas da União Européia. Isto é para nós uma grande vantagem criadora de um nicho no mercado.”

É bom considerar que a China, citada como exemplo em quase todas as discussões que se travam, hoje, em torno do comércio exterior, tem produtos muito baratos porque tem custos salariais reduzidos. Para a Polônia, pode haver uma contradição: se os salários são baixos, é bem

Juntando todos estes dados, o Secretário-Geral considera que a Polônia tem, hoje, qualidade européia com preços atraentes. Isto explicaria, inclusive, porque o seu intercâmbio com o Brasil está crescendo. Atualmente, há um desequilíbrio na balança comercial: o Brasil compra mais na Polônia do que vice-versa, mas a Polônia já pode oferecer, inclusive aos brasileiros, qualidade com preços muito mais em conta do que os dos países da Europa. Ele destacou também a importância dos agentes diplomáticos e administrativos poloneses no exterior.

“Há cerca de um ano a Polônia entrou para a União Européia, portanto, em termos europeus, é um país estreante. Algo parecido a um novo jogador de futebol em campo. Tem muita vontade de jogar

máticas e a câmara de comércio não cobram nada para ajudá-lo.”

Finalmente, o representante polonês disse algumas palavras sobre as oportunidades de negócios dentro do atual sistema comercial e tributário brasileiro.

“Os empresários poloneses sentem que o sistema brasileiro é complexo. Nós sempre indicamos a eles uma empresa especializada ou escritórios de advocacia para orientar as negociações. O Brasil oferece grandes possibilidades de negócios. Comparado com o europeu, no mercado brasileiro a competição não é ainda tão forte. Para fazer sucesso na Europa tem de se construir uma empresa extraordinária. No Brasil, basta ser bom e trabalhar que se consegue um lugar no mercado. Aqui, a competição também é



mais difícil para os trabalhadores se qualificarem, pois não lhe sobram recursos para fazer cursos e aperfeiçoamentos. Como resolver isto? A resposta de Voitek Kordecki indica caminhos.

“Neste sentido a Polônia já se posicionou. Com relação à mão-de-obra mais simples, menos qualificada, nenhum outro país tem condições de competir com a China. A solução, para nós, é competir na área mais qualificada. É preciso, também, lembrar que mão-de-obra é um custo muito significativo, mas não é o único. Na Polônia de hoje as exigências tributárias são bem resolvidas e temos 19%, em média, de impostos para pessoas jurídicas. Comparando com o resto da Europa, este nível é muito baixo: duas vezes menor do que o da Alemanha ou o da França.”

bem. Temos feito todo o esforço para ajudar a melhorar o comércio. Temos um sistema no exterior composto de embaixadas, câmaras de comércio, representantes diplomáticos e procuramos nos integrar com os empresários locais e as pessoas de descendência polonesa.”

No Brasil, vive cerca de um milhão de pessoas de descendência polonesa, principalmente no Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. De uma forma ou de outra, eles mantêm contato com a sua velha pátria, embora muitos já sejam brasileiros de segunda ou terceira geração.

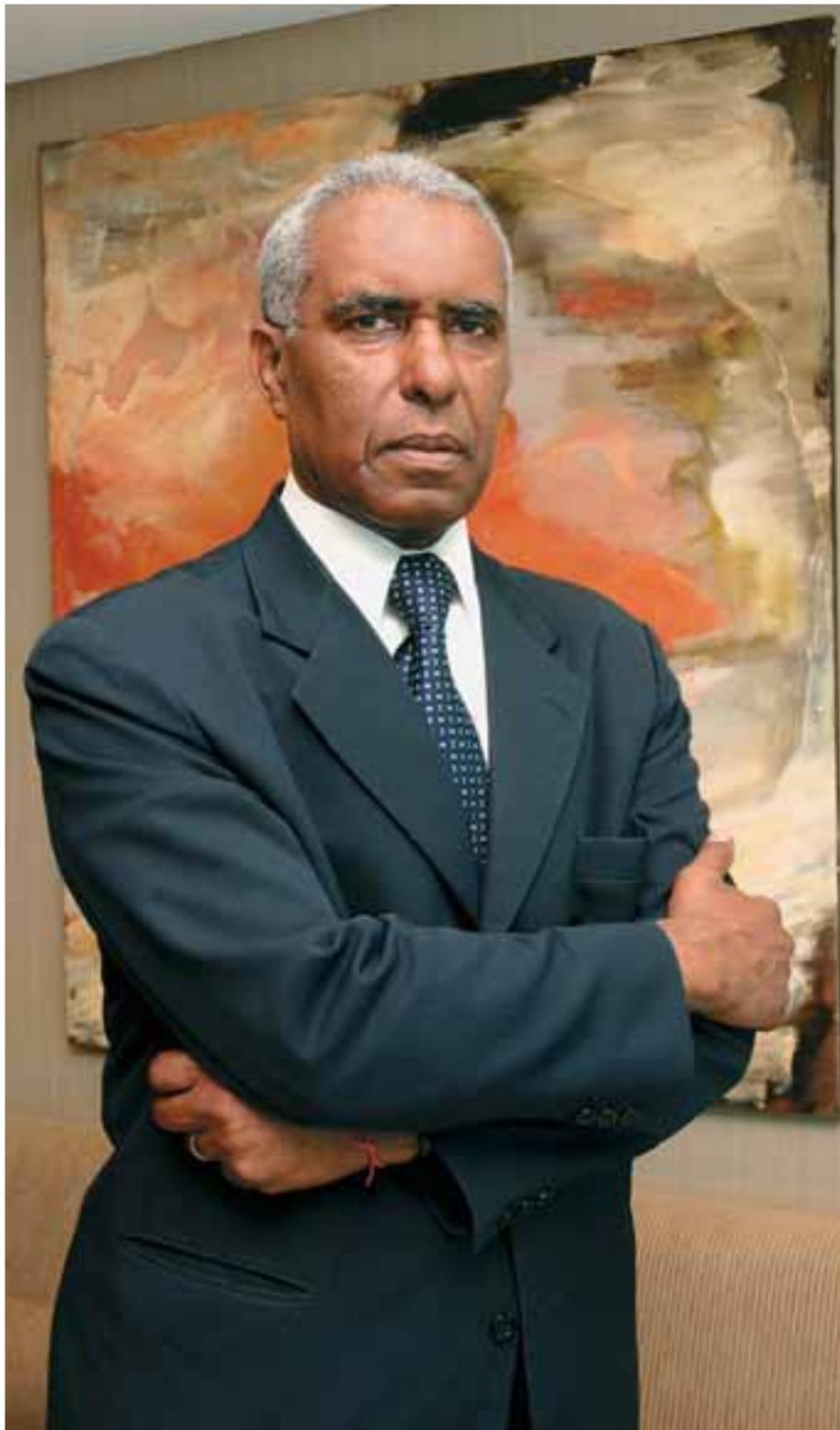
“Isto é a nossa base: Estamos aproveitando para formar um sistema que possa apoiar o comércio exterior. Fazendo negócios com a Polônia, o empresário brasileiro não fica sozinho. As representações diplo-

O operário polonês ajuda a construir uma economia em que o movimento dos portos, a fabricação de barcos e a pesquisa tecnológica nos mais diversos setores andam lado a lado.

forte, mas não tão exigente quanto na Europa. Isto oferece mais chances, mas tem também um lado negativo. O crescimento do nosso intercâmbio bilateral tem mostrado que, mesmo com um sistema tributário complicado, vale a pena fazer negócio com o Brasil. Os empresários poloneses já sabem disto.”

Brasil: um celeiro para o mundo

A agricultura se engaja no esforço para incrementar o comércio exterior



Pedro Cabral: “O agronegócio vem fazendo com que a nossa balança comercial seja superavitária”.

O mundo precisa de alimentos e o nosso país é visto internacionalmente como um grande celeiro. Não por acaso agronegócio é o setor de melhor desempenho na exportação. Esta é a opinião de Pedro Cabral, Delegado Federal do Ministério da Agricultura no Rio de Janeiro, que concedeu entrevista exclusiva à Revista da FCCE.

Ele falou também das barreiras comerciais e insistiu em que o Brasil reivindique um mercado livre, no qual a competição seja em função dos custos reais dos produtos e não em função dos subsídios.

Como o setor agrícola e, principalmente, o agronegócio participam do esforço exportador brasileiro?

PC – O agronegócio é o carro chefe da economia do país no que diz respeito às exportações. Evidentemente, há outros setores muito fortes, como o de minérios, mas a produção do agronegócio é a que vem apresentando, hoje, o melhor desempenho. O mundo inteiro precisa de alimentos, e o Brasil é um celeiro de alimentos. Isto nos ajuda a manter intensas relações comerciais internacionais. O agronegócio vem fazendo com que a nossa balança comercial seja superavitária com vários países.

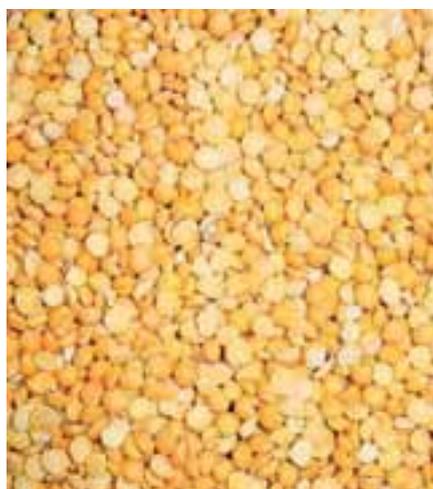


Dentro do agronegócio qual o setor mais forte e qual deles tem a maior potencialidade para crescer?

PC – Além da soja, a exportação de carnes tem crescido consideravelmente. Temos exportado, também, muito açúcar, milho, algodão e outros produtos. Nós deixamos, hoje, de ser só grandes exportadores de café e de açúcar para exportar todos os produtos da agroindústria.

Imprevistos como a febre aftosa, que, em 2005, atacou parte dos rebanhos brasileiros, representam um prejuízo permanente ou estes problemas são contornáveis com o tempo e com certos cuidados que venham a ser tomados pelo governo brasileiro, tais com a emissão de certificações de qualidade para produtos agropecuários?

PC – Seria melhor que os problemas não tivessem acontecido, mas eles têm se mostrado superáveis em curto espaço de tempo. Mais importante do que tudo é a lição que se tira. Nós deveríamos de ter aprendido com os erros dos outros países, bem mais desenvolvidos do que nós, que enfrentaram casos de doenças como a da vaca louca e a própria febre aftosa. A realidade mostrou que não aprendemos e, assim, vamos ter de fazê-lo com os nossos próprios erros e tomar medidas para que, no futuro, situações como esta não voltem a acontecer.



A pesquisa científica ajuda a dar mais qualidade à soja brasileira (acima). O milho (ao lado) e o algodão (abaixo) têm sido aprimorados pela Embrapa.





A criação de animais domésticos desempenha relevante papel no esforço exportador brasileiro.

O Brasil vem lutando para que seus produtos agrícolas sejam mais aceitos e para que países protecionistas revejam suas políticas. O senhor acha que é realista acreditar que estas políticas possam ser revistas ou não?

PC – Em primeiro lugar, acredito muito na capacidade do Ministro das Relações Exteriores, Celso Amorim, de mostrar a realidade brasileira internacionalmente. Em segundo lugar, acredito também no bom senso dos países que criam as barreiras, de se convencerem de que é uma competição desigual. O Brasil é um parceiro que joga limpo e, mesmo assim, os outros países insistem em manter as barreiras do subsídio. Eu



Alimentação sadia dá bons lucros

Experiência polonesa confirma a viabilidade da agricultura orgânica e conquista o mercado europeu

Uma das melhores notícias fornecidas pelo Seminário Brasil-Polônia foi dada pelo Conselheiro e Chefe do Departamento Econômico e Comercial da Embaixada da Polônia, Piotr Maj: seu país é o maior produtor mundial de alimentos orgânicos, que representam um importante segmento econômico das exportações do país. Ao contrário do que costuma ocorrer na maior parte do mundo, entretanto, esses alimentos têm um custo ainda menor do que os convencionais, em cujo cultivo se usam agrotóxicos. A vizinha Alemanha, de economia pujante e cujo povo cada vez mais se conscientiza dos benefícios de uma alimentação natural, é a grande caudatária das exportações.

Essas frutas, verduras e legumes, que têm sido degustados também nas mesas de outros países europeus - mas ainda não chegaram ao Brasil - não resultam do “boom” naturalista iniciado nos anos 80 e que cresce continuamente em

todo o globo. Para alcançar o elevado índice do cultivo natural, não foi preciso revolucionar a agricultura polonesa e nem promover uma guerra contra os venenos que se disfarçam em adubo. Na verdade, a feliz Polônia mal lidou com agrotóxicos. A legislação comunista, implantada a partir do pós-guerra, justamente na época em que os grandes grupos multinacionais passaram a dominar o mercado de insumos agrícolas, banuiu do país o uso de agrotóxicos. Em seus cultivos, quase todos situados em terrenos de cerca de apenas cinco hectares, graças a uma reforma agrária que acabou com o latifúndio, não é difícil controlar e erradicar as infestações de pragas. Assim, os seus agricultores se viram compelidos a elaborar e empregar adubos naturais e, com isso, ajudaram a derrubar o mito de que a agricultura orgânica seria inviável por causa de seu alto custo e dos pífios resultados. Aos que criticavam o regime que oprimia a Polônia, su-

acredito que, na próxima rodada de negociações, o Brasil consiga o que sempre almejou, ou seja, um mercado livre, no qual a competição seja em função dos custos reais dos produtos e não em função dos subsídios.

Os especialistas em política comercial costumam dizer que para liberar mais a entrada de produtos agrícolas brasileiros em seu território, os países desenvolvidos vão querer um contrapartida em relação a produtos industriais que entram no nosso país. O que o senhor pensa disto?

PC – É lógico e justo que aconteça. Quem importa também vai querer exportar, e vice-versa. Acontece que não podemos ceder a absurdos. Estamos

numa discussão de política agrícola. É razoável que nesta negociação de produtos industriais algumas mudanças e reposicionamentos aconteçam. O próprio nome *trade* indica que falamos de trocas; o comércio é isto. Não podemos, no entanto, trabalhar em clima de chantagem. Devemos encarar tudo como uma operação comercial. É como se disséssemos aos nossos parceiros ‘Nós vamos vender isto por um preço justo e os senhores vão nos vender aquilo por um preço acordado e justo’. Desde que a abertura não prejudique os produtores nacionais, o Brasil estará sempre aberto.

Como se desenvolvem os nossos negócios com a Polônia? É verdade que este país tem grande interesse no café solúvel brasileiro?

PC – Os nossos interesses em relação à Polônia giram não só em torno do café, mas de muitas outras oportunidades. Num momento em que o Brasil está trabalhando na modernização de seus portos, é bom levar em conta que os poloneses são tradicionais fabricantes de guindastes, pontes e outros equipamentos portuários. O Brasil se prepara para melhorar sua infra-estrutura e acredito que um *trade* permanente entre Brasil e Polônia só fortalecerá os dois países.



“Em 1992 eram apenas 14; hoje a Polônia tem mais de três mil fazendas orgânicas”

PIOTR MAJ

primindo-lhe a liberdade e tolhendo as iniciativas de seu povo, resta, ao menos concluir que o regime comunista teve também seus acertos.

Um cadastro mantido pelo governo polonês registra o espantoso aumento dos agricultores que empregam fertilizantes naturais: em 1992, eram 14 as fazendas que assim procediam; em 2004, já chegavam a 3860 e a previsão para 2010 é a de que haverá cerca de 15 mil fazendas desse gênero. Além de se constituir em um freio à prática de culturas predatórias, a agricultura orgânica tem se revelado também um ótimo negócio. As vendas, só em 2004, tiveram um aumento de 92%, enquanto a demanda de outros países da União Européia não para de crescer. Os produtos mais cultivados e exportados são as frutas, como cerejas, framboesas e morangos, mas o mais destacado componente da pauta é o suco de maçã.

Embora as exportações polonesas sejam lideradas por produtos manufaturados e semimanufaturados, automóveis, navios, autopeças, televisores e máquinas, em geral, o crescimento contínuo e acelerado da agricultura orgânica já faz com que, de cada 100 produtos exportados pelo país, sete provenham da área agrícola e alimentícia.

No Brasil, guardadas as devidas proporções, um fenômeno parecido ocorreu no Rio Grande do Sul, o estado onde mais cresceram os cultivos orgânicos nos últimos anos. Os gaúchos dispõem assim, de mais oferta, e podem exercer sua liberdade de consumir produtos menos tóxicos. Lá a agricultura orgânica não floresceu por falta de agrotóxicos, mas por conta do aumento da mentalidade ambientalista local.



Presidente da FCCE é promovido a Oficial da Ordem da Coroa da Bélgica

O Presidente da FCCE, João Augusto de Souza Lima, é um dos novos oficiais da Ordem da Coroa, concedida por Sua Majestade, o Rei da Bélgica, por indicação do Ministério de Negócios Estrangeiros, àqueles que prestam relevantes serviços à coroa e à aproximação entre os belgas e os demais povos.

Souza Lima já era dignitário da ordem no grau de Cavaleiro e a recente promoção revestiu-se, ainda, de maior importância pelo fato de a comenda haver sido entregue pessoalmente pelo herdeiro da coroa, o Príncipe Philippe da Bélgica, Duque de Brabante. Sua Alteza visitou o Brasil no final do ano passado, à frente de uma caravana de empresários e funcionários da área de comércio exterior, para incrementar as relações comerciais bilaterais entre os dois países. Entre os objetivos da viagem do Príncipe esteve também presente a preocupação de reconhecer e retribuir aos brasileiros os serviços prestados nesse campo.

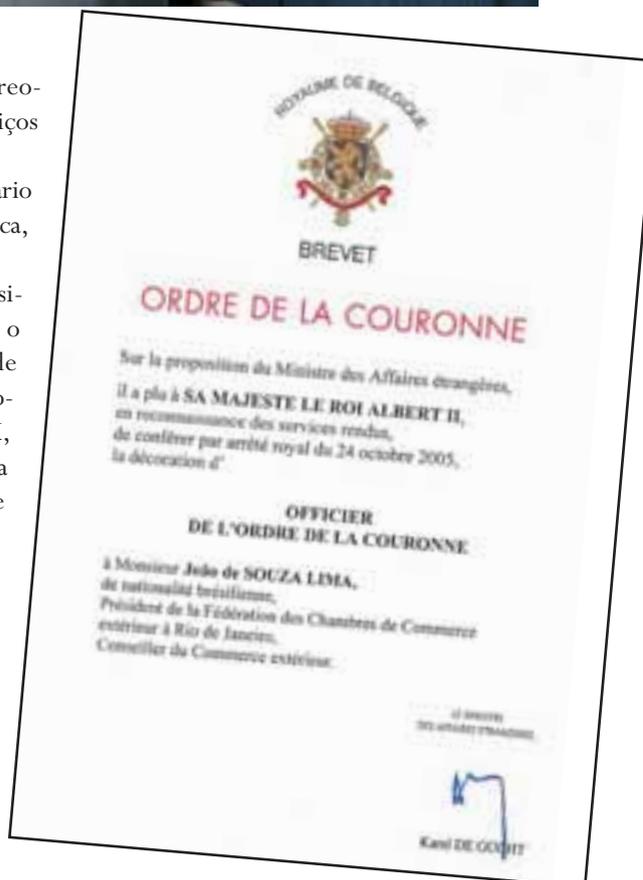
João Augusto de Souza Lima foi o organizador do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Bélgica, realizado em maio de 2005.

Ouvido a respeito da condecoração recebida, o presidente da FCCE reiterou os laços especiais de ligação que o unem, pessoalmente, à Bélgica, país de cuja Ordem de Leopoldo também é titular. Ele lembrou, ainda, a tradicional amizade que liga o Brasil à Bélgica desde o século XIX, cimentada ainda mais quando, em 1920, o Rei Alberto e a Rainha Elisabeth realizaram sua apoteótica visita ao Brasil e cujo evento faz parte de nossa história diplomática.

Finalmente, o homenageado ressaltou que, além das honorárias expressas nas condecorações que lhe foram outorgadas, recebeu também o título de Conselheiro de Comércio Exterior de Sua Majestade, o Rei da Bélgica, o que, em sua opinião, constitui-se em uma alta responsabilidade em relação a seu trabalho em favor do crescimento do comércio e das relações culturais entre os dois países.



O Príncipe Philippe da Bélgica entrega a comenda a João Augusto de Souza Lima por seus serviços prestados à coroa.



A Polonesa: tradição e qualidade na gastronomia carioca



O soufflé de chocolate flambado é uma delícia na qual o aspecto visual é tão importante quanto o seu sabor especialíssimo.

Discreto, mas querido das gerações de comensais que o prestigiam desde a sua fundação, em 1948, o restaurante A Polonesa, localizado na rua Hilário de Gouveia, número 116, em Copacabana, tem *mênu* e *décor* que lembram a pátria distante de seus fundadores, o casal Piotr e Josefa Pastusiak, já falecidos. Hoje, quem está à frente dos traba-

lhos do restaurante são o filho Paulo e a sobrinha Jacqueline, que mantêm intactos todos os ícones da casa, desde o *soufflé* de chocolate, até as toalhas vermelhas e brancas (as cores oficiais da Polônia), passando pelas ripas que, no teto, lembram a cobertura das izbás, as cabanas rústicas do interior do país.

As paredes do único e pequeno salão são chapiscadas de branco e, sobre elas,

pode-se apreciar uma galeria de quadros e gravuras. Alguns são diplomas brasileiros fornecidos por entidades gastronômicas, departamentos turísticos e revistas especializadas, em homenagem à qualidade dos pratos e à excelência do serviço. Os outros são uma miscelânea que evoca a Polônia por meio de mapas, fotos e gravuras, como a da águia de duas cabeças que relembra a passagem dos Habsburgos



A Sopa Borsch, à base de beterraba, cenoura e caldo de carne, e o pão integral estão no cardápio do restaurante que tem toalhas vermelhas e brancas e o ar rústico e acolhedor das casas dos camponeses da Polônia.

pelo trono do país. Capítulo à parte é o dos retratos dos ídolos da casa, polacos que se destacaram no cenário mundial: o astrônomo Copérnico, o político Lech Waleśa, o compositor Chopin e o Papa João Paulo II, que, de dentro de suas molduras, ficam apreciando os cariocas e os visitantes internacionais que lá vão petiscar.

Gastronomia, guerra e amor

A idéia de fundar um exótico restaurante de comida polonesa no Rio de Janeiro, de sobrevivência quase inviável, não fora a qualidade da comida, ocorreu a Piotr Pastusiak quando chegou ao Brasil, em 1938, na qualidade de cozinheiro da embaixada de seu país. Apreciador do paladar e da comida brasileiros, além de prestar seus serviços ao corpo diplomático, Piotr tornou-se logo um quituteiro muito requisitado pelos *gourmets* cariocas, que o convocavam para organizar festas e banquetes. Veio a Segunda Guerra

Mundial e ele percebeu que não poderia regressar à pátria, a primeira a ser invadida e violentada pelos nazistas que ali permaneceram até 1945, cometendo horrores, como os do Gueto de Varsóvia e os das câmaras de gás instaladas no território polonês. Além do sucesso profissional e da impossível volta ao lar, Piotr, a partir de 1940, tinha um forte motivo para ficar por aqui: conheceu a polonesa Josefá, que aqui chegou refugiada da guerra, com quem se casou.

A primeira incursão do casal no ramo dos restaurantes aconteceu no ano de



1945, em uma sala minúscula de uma casa do Bairro Peixoto, em Copacabana. Foi lá que os Pastusiak aperfeiçoaram suas habilidades culinárias e foram aprendendo, pouco a pouco, a adaptar o menu da comida de seu país ao gosto dos brasileiros. A comida polonesa, muito temperada, quase sempre à base de carne suína e muita gordura - própria para quem mora em um país de frio intenso - foi substituída por receitas mais leves, com predominância de carne de boi, e com os temperos locais em dose apenas suficiente para apurar o gosto das iguarias. Três anos depois, o sucesso era tanto que foi preciso ampliar as instalações e, como não havia espaço, Piotr e Josefa abriram A Polonesa da Hilário de Gouveia, cujo cardápio, coerentemente, não tem feijoada, moqueca, ou bobó, porque comida brasileira encontra-se em muitos restaurantes cariocas, mas um estrogonofe bem feito, nas regras da arte, é coisa que só por ali se pode apreciar.

Polonês à brasileira

Se o estrogonofe é o prato mais pedido, quando a temperatura baixa um pouco surgem os fãs da Sopa Borsch, delícia feita com beterrabas, cenouras, caldo de carne e outros ingredientes que Paulo Pastusiak disfarça, mas não conta, cioso do segredo que arrasta tantos clientes a sua casa. Há quem também encare um outro prato típico e muito forte, a carne crua, uma espécie de quibe, bastante temperado, servido com um ovo cru; mistura que a alguns clientes faz delirar e que outros sentem ânsias só de olhar. Unanimidade mesmo quem consegue é o *soufflé* de chocolate que, de tão requintado, precisa ser pedido logo no início da refeição, sob pena de não ficar pronto à hora da sobremesa. As porções são sempre para duas ou quatro pessoas e bastante generosas, capazes de empapucar os comensais que já estão de barriga cheia com a comilança dos pratos salgados. Outra pedida obrigatória, para quem é bom de copo, é a Vodka Zubruka, tão forte que, depois de alguns goles, leva o bebedor a uma viagem pelas estepes polonesas sem que ele precise sair de Copacabana.

Paulo Pastusiak foi à Polônia para ver de perto o ambiente típico dos restaurantes locais e conferir as tradições culinárias que herdou de seus pais, como as da tradicional mesa de páscoa mostrada abaixo. Assim, pôde aprimorar ainda mais as atrações de A Polonesa.



A casa funciona das seis da tarde à meia-noite, de terça a sexta-feira, sendo que, aos sábados, domingos e feriados, abre ao meio-dia. O dono está sempre por lá, mas há também uma outra simpática figura nos trabalhos gastronômicos, a do *mâitre* Deneval de Oliveira Mousinho, apelidado Russo, que ganhou este nome quando começou a trabalhar por lá e era novinho e alourado. Falante e bem humorado, ele conta que a casa tem uma frequência de gente boa, que come bem e nunca criou problemas. O único incidente de que ele se lembra ocorreu há alguns anos, quando um cliente afofado quase pega fogo, ao encostar a barba no *soufflé* que ainda estava flambando.

Políticos, artistas e personalidades, são tantos os clientes de A Polonesa, que Paulo Pastusiak prefere nem apontar para não cometer injustiças. Ele tem especial carinho por Regina Casé, frequentadora assídua. Honra mesmo, ele considera a de ter servido ao Papa João Paulo II, que, em suas visitas ao Brasil, degustou os acepipes da casa a bordo do avião papal, de volta a Roma. Em 1996, depois que acabou o comunismo e entrar na Polónia ficou fácil, Paulo foi até lá para conhecer os parentes e a pátria dos pais. Gostou, mas voltou logo, morto de saudades de sua pequena e adorável Polónia dos trópicos.



Carlos Nogueira da Costa Junior diz que o setor mineral se tornou grande exportador, mas ainda dependemos de alguns bens minerais importantes.

Um setor importante para as exportações brasileiras

O Brasil é, hoje, o maior exportador de minério de ferro do mundo. Além disso, tem a terceira empresa de mineração do planeta: a Companhia Vale do Rio Doce. Em 2004, o setor mineral representou algo em torno de 31% do saldo da balança comercial brasileira, em função de uma série de oportunidades no mercado externo e dos preços elevados das *commodities* minerais, como cobre, níquel, zinco e o

próprio minério de ferro que deu um salto de valor. Todos estes dados levam Carlos Nogueira da Costa Junior, Secretário-adjunto de Geologia, Mineração e Transformação Mineral do Ministério de Minas e Energia, a considerar este setor de vital importância para o nosso comércio exterior. Nesta entrevista, ele analisa as potencialidades e os problemas vividos pela mineração brasileira.

O senhor disse, em sua palestra no Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Polônia, que os excelentes resultados da exportação de minerais se devem à nossa tradição no setor e também a um momento favorável do mercado externo. Somos grandes exportadores de minerais, mas também somos importadores de alguns insumos e *commodities*. Qual é o cenário atual?

CNC – Somos grandes exportadores, mas ainda há alguns bens minerais dos quais somos dependentes. Por exemplo, o caso do carvão mineral para siderurgia. Nossas reservas de carvão estão, talvez, há mais de duas décadas sem serem avaliadas. O Ministério de Minas e Energia está tentando elaborar um novo plano nacional para a indústria do carvão no sul do país. Nós temos carvão essencialmente para termelétricas, mas ele tem pouco poder calórico para atender à demanda da siderurgia. Então, somos dependentes do mercado externo, principalmente porque as duas maiores concorrentes internacionais da Vale do Rio Doce, além de produzirem minério de ferro, também produzem carvão. Como na siderurgia o carvão mineral é um insumo que entra quase na mesma proporção do minério de ferro, o Brasil precisa encontrar novos caminhos para se abastecer.

Na produção do aço, haveria possibilidade de substituir o carvão mineral por carvão vegetal certificado? Já têm sido feitas algumas tentativas nesta direção?

CNC – O Brasil produz hoje em torno de 34 milhões de toneladas de aço. Temos de aumentar este total para chegarmos a 45 ou 50 milhões de toneladas de aço para sermos competitivos no cenário internacional, onde no momento ocorrem grandes fusões dos grupos siderúrgicos que têm hegemonia no mercado. Em busca da eficiência energética, muitas empresas estão diversificando sua matriz energética e existem muitas possibilidades. O carvão vegetal é uma delas.

Como grande exportador de minerais, o Brasil depende de uma boa infra-estrutura portuária. Na foto, navio da Vale do Rio Doce no Porto de Ponta da Madeira, em São Luís do Maranhão.



Algumas empresas já estão partindo para iniciativas do tipo que você menciona. Só que a produção de carvão vegetal implica em atender a muitas exigências ambientais e requer, por exemplo, grandes áreas para se criar um parque produtivo à altura da demanda hoje existente. É preciso levar em conta que são necessários no mínimo cinco a seis anos para a planta crescer e ficar pronta para corte. Temos também um problema de fosfato e potássio no Brasil. A agricultura brasileira cresce acima do crescimento do país e, no andar desta carruagem, para manter a mesma área plantada sem desmatar, precisamos conseguir maior produtividade nestas áreas. É necessário produzir mais na mesma área plantada e então

precisamos readequar os solos brasileiros a uma produtividade de massa. Para isto, temos necessidade de insumos de melhor qualidade, sejam eles calcário, fosfato, potássio ou fósforo. Também temos de considerar que grande parte dos solos brasileiros são ácidos; é preciso, então, fazer correção de solos.

A mineração e o agronegócio parecem ser o grande trunfo do Brasil na sua política de exportação, mas sem os insumos que vêm da base mineral, o agronegócio não pode se desenvolver convenientemente.

Quais as precauções que a mineração deve tomar com relação ao meio ambiente?

CNC – Temos de começar a mudar o foco de que a mineração é o grande vilão da questão ambiental no Brasil. Hoje, temos estudos mostrando claramente que, se toda a atividade mineral fosse reunida num único local, representaria menos de 0,2% do território nacional. Os problemas existem apenas em alguns locais pontuais onde é fácil corrigir as conseqüências ambientais. Temos de considerar que, hoje, num mundo competitivo e com selos verdes que atestam a adequação das empresas a normas de proteção ambiental, não há espaço para uma mineração que não seja pro-ativa no sentido de resolver questões ambientais.

O que vivemos hoje é produto de uma situação do passado, que nos legou um passivo ambiental que precisamos resolver. Temos minas órfãs, empresas de mineração que deixaram conseqüências da época antes da questão ambiental ter o impacto que tem hoje. Estas atividades caducaram, as minas foram esvaziadas e o Estado recebeu aquilo tudo como passivo ambiental. No Ministério de Minas e Energia, estamos preocupados com esta questão e tentamos catalogar e mapear estas áreas, para montar um programa nacional de recuperação.

Qual é a situação hoje?

CNC –Atualmente, as concessões para atividade mineral em território brasileiro só são autorizadas se cumprirem a legislação vigente. Temos nos preocupado muito com a agricultura porque as pessoas necessitam comer e há uma demanda cada vez maior de alimentos, mas é preciso levar em conta que todo o suporte para a agricultura – desde o prato que serve à colher que leva a comida à boca, os tratores, os adubos – tudo é insumo de base mineral. O setor mineral precisa, então, ser mais pro-ativo e se colocar mais na sociedade, tornar-se mais visível. No Ministério de Minas e Energia, temos um pacto de entendimento com o Ministério do Meio Ambiente no sentido de criarmos uma agenda positiva para discutir e encaminhar as prioridades da questão ambiental.

“Exportar é uma questão de sobrevivência”



Adalnio Senna Ganem considera o Estado de São Paulo uma plataforma de comércio exterior.



Porto de Santos visto da Ilha Barnabé. Acervo da Associação Comercial de Santos. Óleo sobre tela. 0,75 m x 2,96m assinado por Benedicto Calixto de Jesus. 1895.

O Assessor Especial para Assuntos Internacionais do Governo do Estado de São Paulo, Ministro Adalnio Senna Ganem, em entrevista exclusiva à Revista da FCCE, fala de sua expectativa em relação ao seminário e às futuras relações econômicas entre Brasil e Polônia. O ministro que tem participado, como representante do governo paulista, de vários encontros com autoridades e empresários poloneses no Brasil e no exterior, está otimista com o futuro do comércio bilateral entre os dois países. Segundo ele, a Polônia tem potencial como parceiro comercial porque as relações políticas entre poloneses e brasileiros são positivas para aprofundar esta parceria. Ele garante que a política do Governo do Estado de São Paulo para o comércio exterior tem sido muito bem-sucedida, como mostram os índices de crescimento neste setor.



No final do Século XIX e início do Século XX, o Porto de Santos alavancou as exportações do ciclo do café. Hoje, há necessidade de melhorar sua logística e de ampliar o Porto de São Sebastião, para servir-lhe como alternativa.

“São Paulo tem se transformado numa plataforma de comércio internacional. Nos últimos 32 meses o comércio exterior no estado cresceu cerca de 80%. Passamos de US\$ 20 bilhões para cerca de US\$ 30 bilhões, em 2005. O estado tem feito um grande investimento na área de comércio internacional, por meio de *joint ventures*, de atração de investidores e busca de mercados no exterior. Temos estado muito ativos nesta área.”

Segundo ele, as dificuldades do maior mercado exportador do Brasil são, basicamente, as mesmas dos exportadores de todo o país. Apesar da infra-estrutura ser um pouco mais favorável na região, ainda há muito que melhorar.

“As dificuldades do maior mercado exportador do Brasil são as mesmas dos exportadores de todo o país.”

ADALNIO SENNA GANEM

“Felizmente, São Paulo dispõe de uma infra-estrutura razoável, com condições, de maneira geral, adequadas. Há, entretanto, elementos centrais, como é o caso do câmbio, que, neste momento, tem sido alvo de muita reclamação por parte dos exportadores. Não gostaria de opinar a respeito, mas acho que há alguns benefícios no fato termos, hoje, uma moeda valorizada. Alguns setores, no entanto, como o dos importadores de calçados, estão vivendo momentos difíceis. Recentemente ouvi de um empresário que, para manter seu mercado no exterior, ele importava produtos da China e depois exportava para outros países. Isso dá uma idéia de como está a situação. Produtos mais tradicionais estão tendo mais dificuldades.”

O ministro acha que, no Brasil, há uma burocracia em termos de exportação e importação a ser eliminada. Ele acredita que uma outra dificuldade é o gargalo na área dos portos.

“Estamos trabalhando com o Governo Federal para diminuir os problemas do Porto de Santos. A desburocratização de toda a operação, a criação uma logística

adequada e a redução dos custos, são aspectos cujas negociações estão avançadas. Há, também, a necessidade de ampliar o Porto de São Sebastião, que poderá ser usado como uma alternativa.”

O Porto de São Sebastião, no litoral norte de São Paulo, é, hoje, um grande exportador de automóveis e outros produtos de valor agregado. Um dos projetos das Parcerias Público Privadas – PPPs, é justamente ampliar o corredor de exportação do Porto de São Sebastião. Isso porque, com o rápido crescimento das exportações, esse gargalo portuário logo vai se fazer muito presente, disse ele.

“Há, realmente, algumas dificuldades que São Paulo está conseguindo superar. O Brasil ainda é um país muito pouco exposto internacionalmente. Apesar de termos ampliado nossa participação no mercado internacional, ela ainda é muito pequena se compararmos com outros países, como o México e algumas nações européias.”

Qualidade do produto

Muitos especialistas em mercado exterior têm afirmado que uma das dificuldades do produto brasileiro (especialmente calçados) em conquistar novos consumidores (como os europeus mais exigentes) é a qualidade. Nossas mercadorias têm disputado alguns segmentos com a China, imbatível em termos de preço.

O ministro analisa esta questão.

“Concordo plenamente com a observação. É preciso buscar uma escala de produtos de maior valor agregado. Jamais conseguiremos competir com a China, que tem um preço baixíssimo, uma moeda super depreciada e mão-de-obra muito barata. Ao mesmo tempo, não temos o nível de qualidade dos países desenvolvidos, como a Itália, no setor têxtil e de calçados. Se pegarmos cada país em sua maior especialização, veremos que os americanos têm um nível máximo em quase todos os setores de sua economia e dificilmente podemos competir neste nível de qualidade. Também existe muito preconceito, especialmente dos europeus, em relação ao produto brasileiro. Na ver-

dade, estamos subindo na escala e já produzimos com qualidade intermediária. Por isto, estamos mantendo muitos mercados, mesmo na área dos calçados mas ainda fazemos muitos produtos de menor valor agregado. Mesmo assim, há nichos de mercado específicos onde temos produtos com valor agregado, a exemplo da moda praia que o Rio de Janeiro produz e que é referência internacional.”

O Brasil enfrenta outros problemas como baixa demanda interna. Isso, segundo o ministro, é outra desvantagem: apenas um pequeno número de consumidores tem um elevado nível de exigência em todos os setores e citou como exemplo o setor de serviços.

“Se formos a hotéis ou restaurantes, podemos verificar bem isso. É claro que existem alguns nichos, em São Paulo e Rio de Janeiro, que atendem a um grupo muito seleto. Esse é um processo de longo prazo, mas temos que realmente avançar. Nesse sentido, enquanto não houver uma exigência maior da população, e uma demanda mais significativa, vamos ter produtos de menor qualidade.”

Sobre o crescimento do mercado exportador brasileiro, Adalnio Senna Ganem tem uma opinião bem definida: “sem dúvida, é um fenômeno que veio para ficar e uma questão de sobrevivência para o Brasil. Haverá uma interpenetração cada vez maior dos mercados, e isto é muito salutar, mesmo que possa trazer, em alguns casos, prejuízos. Não acho que um país tenha que se especializar em tudo. Devemos buscar aqueles segmentos em que temos melhores condições de competir, com produtos de maior valor agregado, qualidade e preço. O Brasil já provou que tem condições de participar no processo de globalização, que é permanente. Para finalizar, quero lembrar que

São Paulo é hoje o maior exportador de suco de laranja do mundo. Mais de 60% da produção mundial é fabricada em São Paulo. Nesta área, o Brasil está mostrando a sua competência.”

Ziembinski

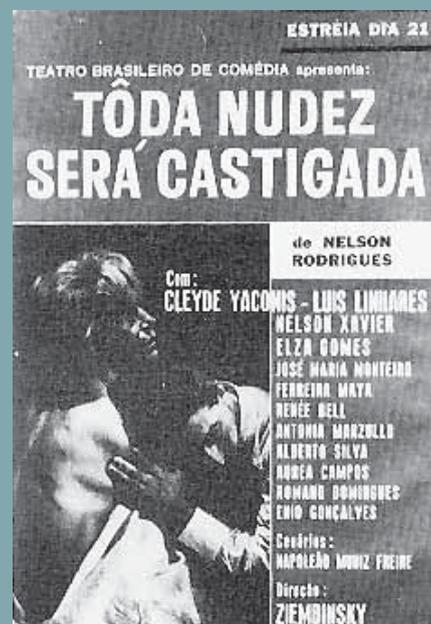
Depois dele, o teatro brasileiro nunca mais foi o mesmo

Para muitos historiadores da cultura brasileira, nosso teatro tem dois momentos: antes e depois de Zigmund Marian Ziembinski, artista polonês nascido em Wieliczna, em 1908, e que chegou ao Brasil em 1941, fugido dos horrores da Segunda Guerra Mundial. Explica-se: é que coube a ele assumir, em 1943, a direção, ou, como se dizia à época, a encenação da peça “Vestido de noiva”, de Nelson Rodrigues, que revolucionou o teatro brasileiro. Os inimigos – e sempre há muitos no meio teatral – dizem que o sucesso da peça deve-se, principalmente, ao texto rodrigueano, mas essa injustiça é bem fácil de desmontar, pois sabe-se que, até então, as peças encenadas no Brasil não recebiam os cuidados de uma direção e eram apenas um pretexto para assegurar o prestígio dos donos das companhias, como Raul Roulien e Procópio Ferreira.

Para se ter uma idéia do personalismo vigente, basta dizer que o dono – que era sempre o ator principal, quicá o galã – sequer ensaiava com o resto da companhia e só aparecia para o ensaio geral, cuidando para que a luz, o figurino e as marcações de palco sempre o privilegiassem em relação ao resto do elenco. Outro procedimento era o de entregar aos atores, durante os ensaios, apenas as suas falas, precedidas da “deixa”, ou seja, da última palavra dita pelo ator com quem contracenavam, o que fazia do elenco um bando de zumbis que recitava um texto do qual nem tinha conhecimento completo.

Importância do diretor

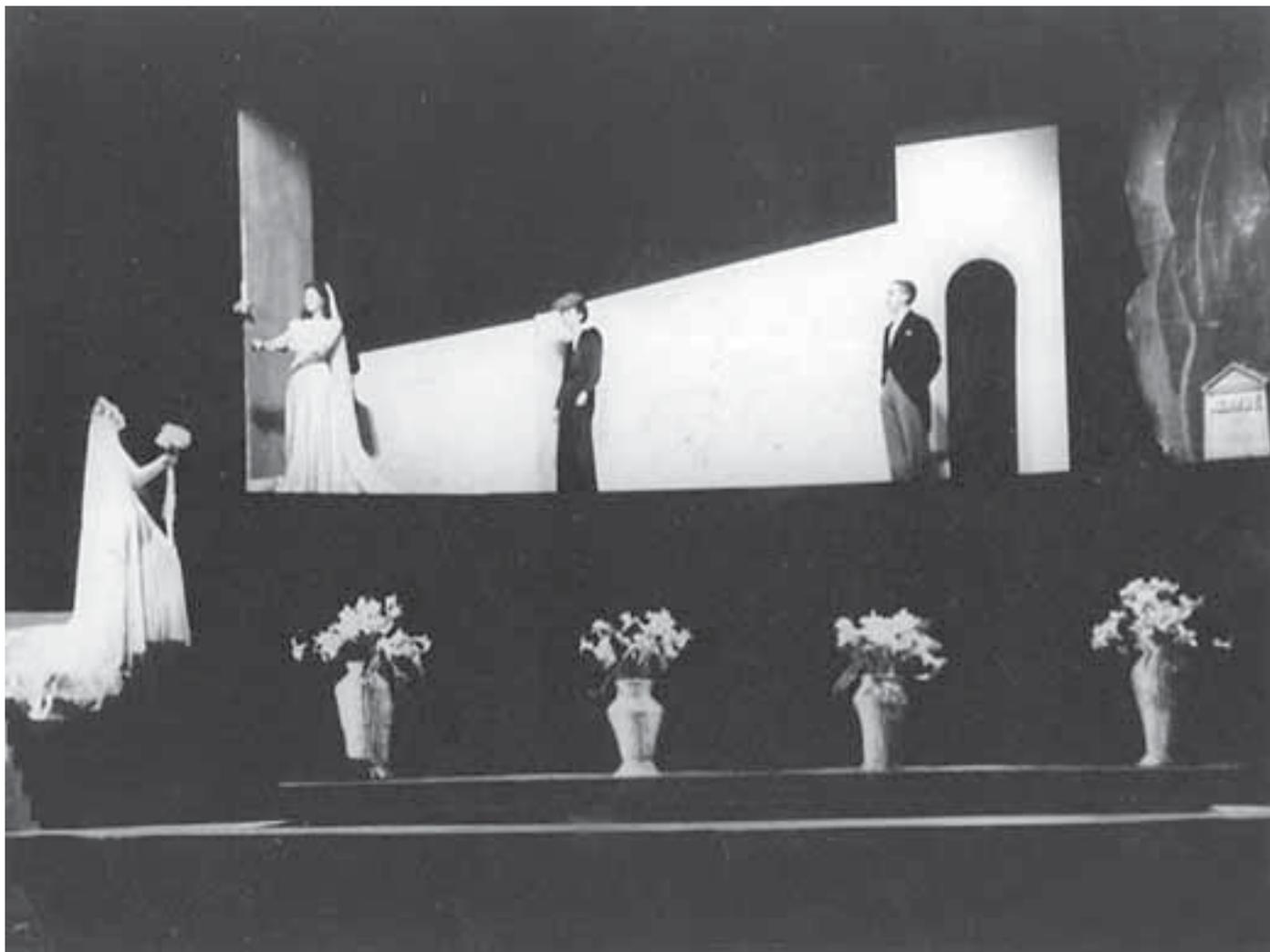
Foi nesse marasmo que o bom Zimba, como acabou sendo chamado por todos, aterrissou, vindo de 15 anos de carreira



Ziembinski trabalhou em teatro (inclusive com Cacilda Becker), foi diretor e ator e também fez cinema e televisão.



Com amigos da TV Globo: o dramaturgo Bráulio Pedroso, o ator Jaridel Filho e Edu Lobo, em 1974.



A primeira encenação de “Vestido de noiva” (1943) usou o espaço cênico para realçar uma ação dramática que se passa em três níveis.

numa Europa sempre ciosa de suas encenações teatrais. Lá, o diretor era fundamental para a explicitação e a “decupagem” do texto, para o bom rendimento da atuação do elenco como um todo e, principalmente, para trabalhar na concepção, supervisionando luz, figurinos, cenários, adereços e tudo o mais que compusesse um espetáculo teatral de categoria. Assim sucedeu com “Vestido de noiva”, peça difícil de montar porque o texto se passa em três níveis, sendo narrado em visões diferentes. A esta narrativa, Zimba forneceu uma solução de grande beleza plástica, com a instalação de praticáveis onde decorria cada um dos três planos, iluminados por uma luz impecável e, até então, nunca vista por aqui. A violenta reação da platéia, não apenas ao texto mas à própria montagem, fez de episódio um acontecimento exemplar

e, realmente, depois dela, o teatro brasileiro nunca mais foi o mesmo.

Ao tempo de “Vestido de noiva”, Ziembinski integrava o grupo Os Comediantes, com quem montou ainda dois grandes clássicos do teatro mundial: “Desejo”, de Eugene O’Neil, em 1946, e “Nossa cidade”, de Thornton Wilder, em 1949. Em 1950, Ziembinski passou a fazer parte do Teatro Brasileiro de Comédia, criado, basicamente, por diretores italianos radicados no Brasil, e cuja excelência honra os anais do teatro brasileiro. Nessa fase, atuava, iluminava ou dirigia. Seus melhores trabalhos desta época foram as peças “Volpone” e “Maria Stuart”, ambas encenadas em 1955. Em 1957, passou a fazer parte da Companhia de Cacilda Becker e começou a lecionar na Escola de Arte Dramática de São Paulo, onde se radicou. Data de 1958 outra de suas famosas

encenações, a da peça “Longa jornada noite a dentro”, também de Eugene O’Neil.

Nos anos 60, seus trabalhos mais apreciados são os das montagens de “Toda nudez será castigada”, de Nelson Rodrigues, e de “Volta ao lar”, de Harold Pinter, que era então quase um iniciante no teatro inglês. De volta ao Rio nos anos 70, Ziembinski ainda teve a glória de participar da novela “O bofe”, que, segundo os críticos, ao trazer para a tela um enredo com pitadas de policial, representou uma guinada na concepção do gênero, até então dedicado apenas aos originais ‘água com açúcar’. Sua última participação no teatro nacional foi na direção de “O quarteto”, em 1974 e, em 1976, já doente, ainda concebeu a bela iluminação do espetáculo musical “Hoje não é dia de rock”, protagonizado pelo jovem conjunto Coisas Nossas. Grande Zimba!

A cultura como fator de grande aproximação entre dois povos

Identificação entre poloneses e brasileiros favorece comércio e troca cultural

Na ocasião da realização desta entrevista, o Cônsul-Geral da Polônia no Rio de Janeiro, Dariusz Dudziak, estava apenas há um mês na cidade. Embora seja esta sua primeira missão no Brasil, o cônsul, que fala português com fluência, está confiante em sua nova função diplomática e garante que as dificuldades que tem encontrado são normais, inerentes ao cargo que ocupa. O que mais o mobiliza é a tentativa de superar, por meio de ações culturais e de encontros na área da economia e do comércio, a falta de conhecimento que brasileiros e poloneses têm uns dos outros, amenizando a distância geográfica que separa os dois países.

“O Brasil é o nosso maior parceiro na América do Sul. A Polônia é o maior parceiro do Brasil no Leste Europeu. O que esperamos é que ambos os países venham a colaborar com mais eficiência, para facilitar o comércio bilateral, e que os investimentos do Brasil na Polônia sejam ampliados nos próximos anos. Fazemos muitos esforços nesse sentido. Apesar de sermos nações geograficamente muito distantes uma da outra, as relações políticas facilitam o nosso intercâmbio comercial e econômico. Por isso, penso que as expectativas só podem ser positivas.”

Dificuldades

O Cônsul-Geral, que tem participado de inúmeros encontros de comércio exterior desde que chegou ao Brasil, afirma que isto vem demonstrar o quanto os brasileiros estão ávidos por conhecer mais sobre o seu país e a importância que a diplomacia polonesa dá a esta abertura comercial.

“Queremos aproveitar ocasiões como este seminário e outros dos quais tive a oportunidade de participar, aqui mesmo

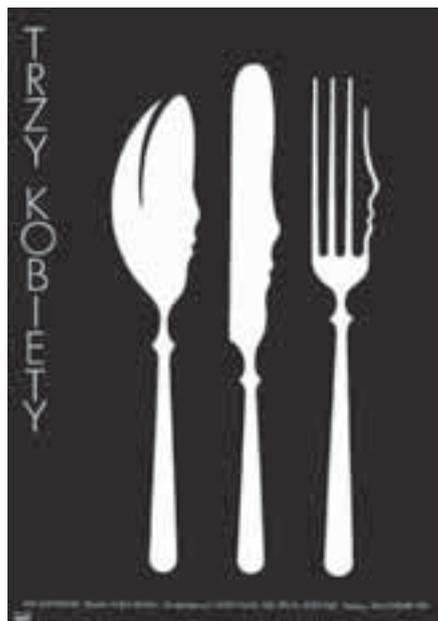
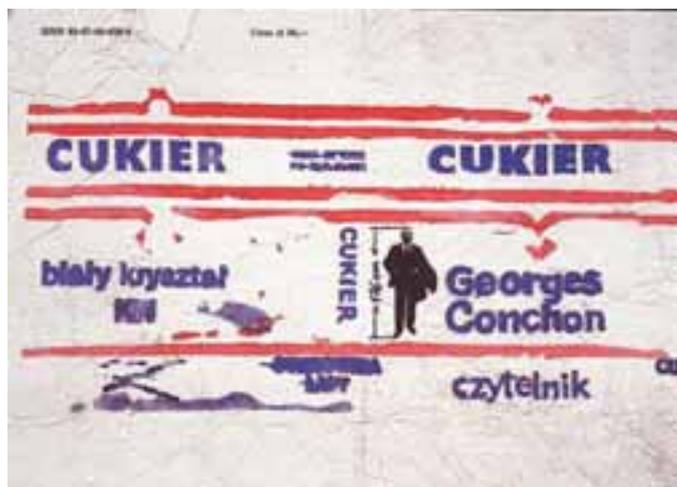


Dariusz Dudziak afirma que o Brasil é a pátria de milhões de poloneses e seus descendentes.

no Rio de Janeiro e em cidades como São Paulo e Belo Horizonte, para aproximar nossos países. Sabemos o quanto são importantes esses encontros e não deixamos passar a oportunidade de informar aos interessados, empresários e homens de governo, sobre o que se faz e o que se produz na Polônia.”

Segundo Dariusz Dudziak, é importante informar sobre os mais variados aspectos, desde as ações na macroeconomia, até detalhes sobre as condições jurídicas, como criar uma nova empresa e como iniciar os investimentos na Polônia. Tudo isso é necessário para que o empresário brasileiro tenha mais confiança para iniciar seus negócios.

A Polônia é referência mundial em artes gráficas e seus cartazes são obras de arte. Os cartazes que ilustram este texto participaram da exposição realizada em 2005 no Centro Cultural de Justiça, no Rio de Janeiro.



“A Polônia é mais uma porta de entrada para a União Européia e o Leste Europeu. Cerca de 60% de nosso comér-

cio exterior se dá com os países da União Européia, o que mostra que a nossa economia está mais voltada para o bloco europeu. Além disso, a Polônia sempre conheceu muito bem os países do Leste Europeu. Do ponto de vista da distância, isso pode ser muito interessante e servir como trampolim para a entrada dos investidores estrangeiros nos países do Leste.”

Cultura e turismo

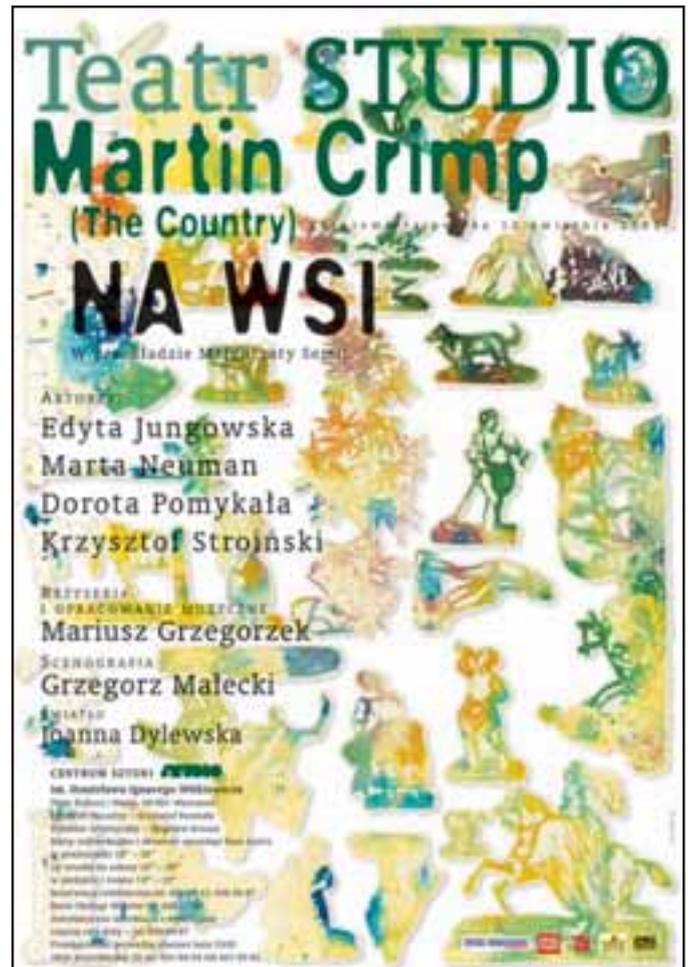
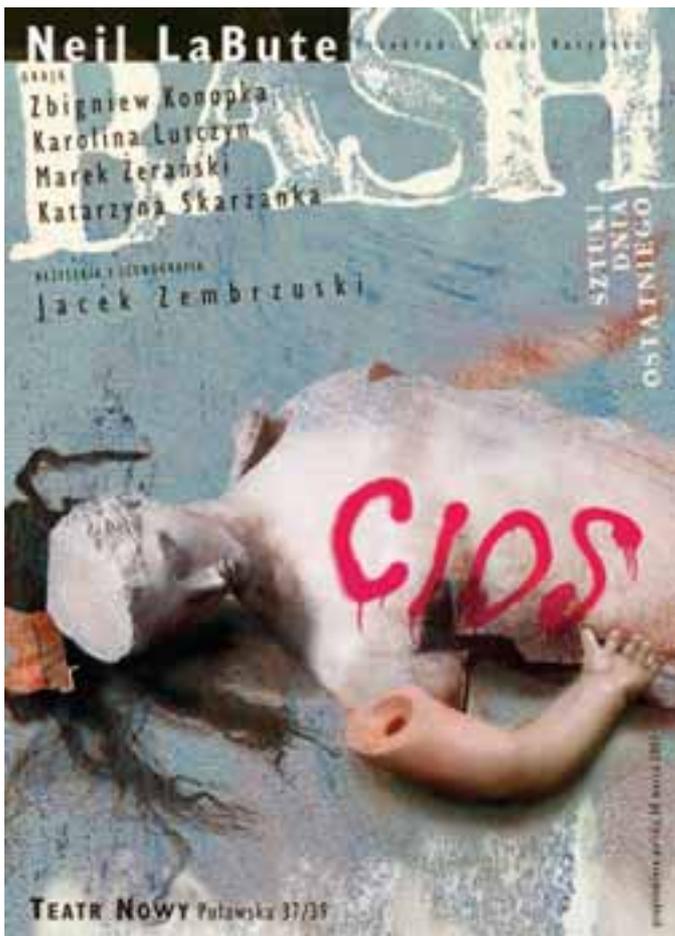
Cada vez mais brasileiros têm visitado a Polônia e muitos se surpreendem com as riquezas naturais e culturais do país. O cônsul-geral garante que esta é uma das mais importantes políticas de sua equipe: fazer com que a Polônia seja considerada um destino atraente para os brasileiros que visitam a Europa.

“Tenho conversado muito com participantes de feiras de negócios que ficam encantados com a diversidade cultural de

nosso país. Temos cidades maravilhosas que nem sempre são visitadas pelos turistas. Muitos ficam restritos a visitas à Praga, deixando de conhecer Cracóvia, Varsóvia e outras cidades que também têm o reconhecimento da Unesco como patrimônio histórico e cultural. Espero que, por ocasião da Copa Mundial de Futebol na Alemanha, os brasileiros aproveitem a viagem para visitar a Polônia.”

Para Dariusz Dudziak, somos povos com muitas proximidades. A Polônia sempre teve grande interesse no Brasil pois, além de parceiro econômico, o país é a pátria de um grande número de poloneses ou cidadãos de origem polonesa que vivem aqui.

“Por isso, sempre tentamos marcar nossa presença na área cultural. Cito como exemplo a primeira edição do Festival Polônia Carioca, em outubro de 2005, quando tivemos, no Rio de Janeiro, uma jornada de cultura polonesa, um evento de muito sucesso. Na ocasião, tivemos o



recital de uma pianista polonesa, além de mostras de fotógrafos e artistas plásticos que apresentaram sua recente produção ao público carioca. Ainda em 2005, realizamos uma grande exposição dos cartazes poloneses no Centro Cultural da Justiça Federal.”

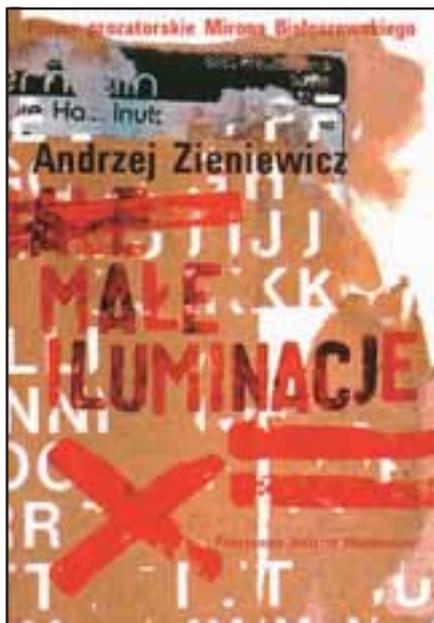
Na área do audiovisual, a representação polonesa firmou um convênio com a TVE Brasil, que comprou os direitos de exibição de uma série de filmes infanto-juvenis de um jovem cineasta, o diretor Andrzej Maleszka. A série começou a ser exibida em dezembro de 2005. São produções que já ganharam vários prêmios em festivais internacionais e apresentam grande qualidade técnica. Andrzej Maleszka esteve presente na estréia do programa e participou de oficinas com produtores de cinema e de televisão brasileiros.

“Estamos programando diversos concertos de música erudita polonesa



para 2006. A cultura brasileira também marcou presença em Varsóvia, quando, em setembro de 2005, realizou-se naquela cidade a Jornada de Cultura Bra-

sileira. A dança, a música, o cinema e a capoeira fizeram muito sucesso. A capoeira tem atraído a atenção de um grande número de jovens poloneses, que fi-



cam encantados com este misto de arte, dança e esporte.”

Na área do turismo, o Brasil está cada vez mais popular na Polônia, atraindo um grande número de viajantes que procuram informações sobre o país. O Cônsul-Geral da Polônia no Rio de Janeiro, Daruiz Dudziak, acha que as autoridades e os empresários brasileiros não podem perder a oportunidade de investir forte no setor. Ele acha que as ações nesta área ainda são tímidas. O Rio de Janeiro tem sido o destino mais vendido, mas outros também estão sendo procurados.

“Rio de Janeiro e Varsóvia são cidades gêmeas, conforme acordo assinado em 1996. O convênio prevê também várias ações para incrementar o fluxo turístico, comercial e cultural entre as duas cidades. Recentemente vi na Polônia três filmes brasileiros: “Cidade de Deus”, de Fernando Meireles, “Central do Brasil”, de Walter Salles e “Carandiru”, de Hector Babenco. Em Varsóvia, temos a Rádio PIN, uma estação de rádio dedicada a assuntos econômicos, mas que executa muito a música brasileira.”



Assinatura digital: o futuro já chegou à área de exportação

Assinatura digital é um contrato de câmbio criado por um Projeto de Lei aprovado pelo Congresso Nacional, hoje regulamentado pelo Banco Central. Cabe à Infra-Estrutura de Chaves Públicas Brasileira – ICP-Brasil, a missão de credenciar agências certificadoras e possibilitar às empresas, inicialmente nos contratos de câmbio, a utilização do novo mecanismo.

Em futuro próximo, a assinatura digital fará parte do nosso dia-a-dia. Todas as transações contratuais deverão ser feitas de forma digital. Segundo os especialistas em comércio exterior, esta nova modalidade de assinatura oferece segurança, confiabilidade, economia e rapidez nas transações comerciais.

O Gerente Regional de Apoio ao Comércio Exterior do Banco do Brasil no Rio de Janeiro, Claudinei Martins, nos fala da assinatura digital e de suas vantagens para os exportadores brasileiros.

“O ICP-Brasil funciona como se fosse um grande cartório eletrônico, onde você tem uma chave criptografada que passa a ser sua assinatura digital. A tecnologia que o Banco do Brasil vem adotando é um cartão magnético com chip. Por meio de uma leitora ótica conectada a um computador, insere-se o CPF eletrônico e passa-se a assinar o contrato de câmbio eletronicamente. Em qualquer lugar que a pessoa estiver conectada a um computador, ela poderá assinar. No caso do banco, a assinatura poderá ser feita pela internet ou por intermédio de seu gerenciador financeiro, para que não tenha que concorrer com uma linha normal de internet.”

Facilidades

As chaves criptografadas são sistemas extremamente seguros, com os quais o Banco do Brasil já vem fazendo um trabalho para que o processo ganhe uma dimensão nacional. Recentemente, em Santa



Claudinei Martins: a assinatura digital dá segurança e confiança às transações comerciais.

Catarina, os próprios juízes do tribunal foram certificados. Hoje, naquele estado, os advogados que derem início aos seus processos não precisarão mais fazer sua assinatura em papel, mas por via eletrônica, por meio da assinatura digital.

Este é um projeto do governo brasileiro regulamentado por lei e que busca fazer com que os bancos assumam um papel muito importante de disseminação e popularização do sistema. As próprias empresas já podem se relacionar com a Receita Federal por meio do ECMPJ, que seria o correspondente eletrônico do CNPJ. Essas empresas podem cadastrar seus funcionários, dando poderes a eles. O sistema faz toda a checagem de poderes, de procurações, de forma *on line*, não necessitando, na hora de assinar, da apresentação de qualquer documento.

Economia

“Quanto à economia, embora ainda não exista um estudo que ateste em números exatos, ela é grande. Só o fato de não precisar fazer arquivo do contrato, imprimir o contrato em duas vias, que, na verdade, são dez folhas de papel (cada contrato tem cinco folhas), já é uma grande economia. São muitas as vantagens. Podemos pensar até na questão ambiental, pois quanto menos papel se gasta menor o número de árvores que precisam ser derrubadas. Além disso, não precisa mandar um funcionário ao banco para entregar o contrato e ocupa-se menos espaço para manter os arquivos. Tudo isso são fatores que podem diminuir os custos das empresas. A assinatura eletrônica dá modernidade, segurança e confiabilidade às transações”, afirmou Claudinei.

Polônia Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS		
1	88024090	OUTROS AVIOES/ VEICULOS AEREOS, PESO > 15000KG, VAZIOS
2	24012030	FUMO N/ MANUF. TOTAL/PARC. DESTAL. FLS. SECAS, ETC. VIRGINIA
3	26011100	MINERIOS DE FERRO NAO AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS
4	82122010	LAMINAS DE BARBEAR, DE SEGURANCA, DE METAIS COMUNS
5	84143011	MOTOCOMPRESSOR HERMETICO, CAPACIDADE < 4700 FRIGORIAS/ HORA
6	21011110	CAFE SOLUVEL, MESMO DESCAFEINADO
7	24012040	FUMO N/ MANUF. TOTAL/PARC. DESTAL. FLS. SECAS, TIPO "BURLEY"
8	84335990	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS P/ COLHEITA
9	87088000	AMORTECEDORES DE SUSPENSAO P/ TRATORES E VEIC. AUTOMOVEIS
10	09011110	CAFE NAO TORRADO, NAO DESCAFEINADO, EM GRAO
11	25199090	MAGNESIA CALCINADA A FUNDO E OUTROS OXIDOS DE MAGNESIO
12	05040090	BEXIGAS E ESTOMAGOS, DE ANIMAIS, EXC. PEIXES, FRESCAS, ETC.
13	85013110	MOTOR ELETR. DE CORRENTE CONTINUA, 37.5W < POT <= 750W
14	02023000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO, CONGELADAS
15	28046900	OUTROS SILICIOS
16	24013000	DESPERDICIOS DE FUMO
17	33061000	DENTIFRICIOS
18	84099990	OUTRAS PARTES P/ MOTORES DIESEL OU SEMIDIESEL
19	73211100	APARELHOS P/ COZINHAR/AQUECER, DE FERRO, ETC. COMBUSTIV. GAS
20	41071220	OUTS. COUROS/ PELES, INT. BOVINOS, PREPARS. ETC.
21	84181000	REFRIGERADORES COMBIN. C/ CONGELADORES, PORTA EXT. SEPARADA
22	12022090	OUTROS GRAOS DE AMENDOINS, DESCASCAD. N/ TORRADOS, N/ COZID.
23	84418000	OUTS. MAQS. E APARS. P/ TRAB. DA PASTA DE PAPEL/PAPEL/CARTAO
24	52093100	TECIDO DE ALGODAO >= 85%, TINTO, PONTO DE TAFETA, P > 200G/M2
25	44092000	MADEIRA DE NAO CONIFERAS, PERFILADA
26	84082090	OUTROS MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL, P/ VEIC. DO CAP 87
27	17049020	BOMBONS, CARAMELOS, CONFEITOS E PASTILHAS, SEM CACAU
28	85401100	TUBOS CATODICOS P/ RECEPT. DE TELEVISAO EM CORES, ETC.
29	84339090	PARTES DE OUTS. MAQUINAS E APARS. P/ COLHEITA, DEBULHA, ETC.
30	85409130	CANHOES ELETRONICOS P/ TUBOS CATODICOS
31	68029390	OUTROS GRANITOS TRABALHADOS DE OUTRO MODO E SUAS OBRAS
32	41071920	OUTS. COUROS/ PELES INT. BOVINOS, PREPARADOS
33	17041000	GOMAS DE MASCAR, SEM CACAU, MESMO REVESTIDAS DE ACUCAR
34	84149039	OUTRAS PARTES DE COMPRESSORES DE AR/OUTRAS GASES
35	68141000	PLACAS/ FOLHAS OU TIRAS, DE MICA AGLOMERADA/RECONSTITUIDA
36	44079990	OUTRAS MADEIRAS SERRADAS/ CORTADAS EM FOLHAS, ETC. ESP > 6MM
37	68131090	OUTRAS GUARNICOES NAO MONTADAS, P/ FREIOS, DE AMIANTO, ETC.
38	85094010	LIQUIDIFICADOR DE ALIMENTOS, C/ MOTOR ELETR. USO DOMESTICO
39	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/ TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS
40	40169990	OUTRAS OBRAS DE BORRACHA VULCANIZADA, NAO ENDURECIDA
41	68022300	GRANITO TALHADO OU SERRADO, DE SUPERFICIE PLANA OU LISA
42	39269090	OUTRAS OBRAS DE PLASTICOS
43	85442000	CABOS COAXIAIS E OUTROS CONDUTORES ELETR. COAXIAIS
44	76061190	OUTS. CHAPAS/ TIRAS, DE ALUMINIO N/ LIG. E > 0.2MM, QUADR/RETAN
45	25161200	GRANITO CORTADO EM BLOCOS OU PLACAS
46	02071400	PEDACOS E MIUDEZAS, COMEST. DE GALOS/ GALINHAS, CONGELADOS
47	52094210	TECIDO DE ALGODAO >= 85%, FIO COLOR. DENIM, INDIGO, P > 200G/M2
48	87083900	OUTROS FREIOS E SUAS PARTES, P/ TRATORES/ VEIC. AUTOMOVEIS
49	34011190	OUTROS PRODS/ PREPARS. DE TOUCADOR, EM BARRAS, PEDACOS, ETC.
50	64022000	CALCADOS DE BORRACHA/PLAST. C/ PARTE SUPER. EM TIRAS, ETC.

2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Ago
230.520.809	100,00	11.201.252.165	244.626.272	100,00	757.538.956	-5,77
226.484.297	98,25	10.986.603.109	208.399.087		481.906.574	-
97.430.139	42,27	80.080	139.075.487	56,85	120.120	-29,94
46.955.955	20,37	13.547.050	17.219.605	7,04	6.097.440	172,69
10.867.508	4,71	448.395.170	8.205.147	3,35	421.986.654	32,45
5.357.792	2,32	377.927	3.532.170	1,44	252.519	51,69
5.203.422	2,26	1.850.008	653.963	0,27	215.984	695,68
4.729.493	2,05	809.160	1.686.478	0,69	408.585	180,44
4.481.856	1,94	1.384.150	1.986.335	0,81	835.670	125,63
3.801.742	1,65	705.640	644.774	0,26	138.000	489,62
3.703.518	1,61	804.104	1.702.730	0,70	384.353	117,50
3.669.647	1,59	1.824.000	1.956.437	0,80	1.588.800	87,57
3.182.000	1,38	16.028.981	3.378.320	1,38	26.538.496	-5,81
3.133.535	1,36	2.813.457	1.437.865	0,59	1.356.207	117,93
2.211.000	0,96	123.340	319.586	0,13	34.082	591,83
1.880.693	0,82	1.099.695	209.713	0,09	171.223	796,79
1.580.297	0,69	1.062.000	271.644	0,11	200.000	481,75
1.508.160	0,65	3.434.400	578.005	0,24	1.272.060	160,93
1.486.549	0,64	922.409	1.414.747	0,58	982.308	5,08
1.397.886	0,61	194.025	911.217	0,37	144.809	53,41
1.389.316	0,60	360.845	65.773	0,03	25.790	-
1.343.202	0,58	84.733	438.250	0,18	26.531	206,49
1.048.469	0,45	306.935	341.503	0,14	130.762	207,02
995.156	0,43	2.185.596	918.867	0,38	1.452.300	8,30
802.848	0,35	55.165	-	-	-	-
696.115	0,30	129.546	15.305	0,01	3.563	-
691.826	0,30	864.514	536.621	0,22	790.918	28,92
652.326	0,28	100.800	-	-	-	-
637.932	0,28	482.819	158.481	0,06	90.228	302,53
555.214	0,24	152.514	-	-	-	-
528.669	0,23	155.942	88.487	0,04	22.187	497,45
490.882	0,21	6.701	1.660.211	0,68	22.273	-70,43
454.590	0,20	983.783	-	-	-	-
432.427	0,19	45.674	143.610	0,06	16.705	201,11
418.511	0,18	179.364	31.035	0,01	14.616	-
416.497	0,18	26.409	8.369	-	798	-
416.253	0,18	21.931	337.276	0,14	17.793	23,42
413.670	0,18	764.490	193.089	0,08	411.741	114,24
397.864	0,17	100.151	158.815	0,06	48.876	150,52
389.271	0,17	41.513	63.595	0,03	10.619	512,11
384.814	0,17	76.594	148.200	0,06	13.996	159,66
372.700	0,16	39.505	6.857	-	430	-
358.813	0,16	765.683	471.691	0,19	1.002.980	-23,93
350.433	0,15	53.953	5.862	-	200	-
347.678	0,15	84.467	253.931	0,10	74.988	36,92
344.458	0,15	121.290	-	-	-	-
343.365	0,15	2.680.926	175.518	0,07	1.740.552	95,63
321.822	0,14	558.870	11.282.622	4,61	7.386.353	-97,15
321.345	0,14	80.104	75.470	0,03	16.022	325,79
320.268	0,14	19.716	153.766	0,06	11.789	108,28
317.845	0,14	376.546	-	-	-	-
301.097	0,13	52.249	-	-	-	-

Polônia Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	85122011	FAROIS P/ AUTOMOVEIS E OUTROS CICLOS
52	64039900	OUTROS CALCADOS DE COURO NATURAL
53	84291190	OUTROS "BULLDOZERS" E "ANGLEDZERS", DE LAGARTAS
54	32081010	TINTAS DE POLIESTERES, DISPERSOS/DISSOLV. MEIO N/ AQUOSO
55	53041000	SISAL/OUTRAS FIBRAS TEXTEIS "AGAVE", EM BRUTO
56	52094290	OUTS. TECIDOS DE ALGODAO >= 85%, FIO COLOR. DENIN, P > 200G/M2
57	52093900	OUTROS TECIDOS DE ALGODAO >= 85%, TINTO, PESO > 200G/M2
58	21061000	CONCENTRADOS DE PROTEINAS, SUBSTS. PROTEICAS TEXTURIZADAS
59	70133900	OUTROS OBJETOS DE VIDRO, P/ SERVICO DE MESA/COZINHA
60	44183000	PAINEIS DE MADEIRA, PARA SOALHOS
61	12021000	AMENDOINS COM CASCA, NAO TORRADOS, NEM COZIDOS
62	72029990	OUTROS FERROLIGAS
63	64041900	OUTS. CALCADOS DE MATERIA TEXTIL, SOLA DE BORRACHA/PLAST.
64	08013200	CASTANHA DE CAJU, FRESCA OU SECA, SEM CASCA
65	84798999	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS MECANICOS C/ FUNCAO PROPRIA
66	44089090	FOLHAS P/ FOLHEAD. ETC. DE OUTS. MADEIRAS
67	84152010	APARS. DE AR-CONDICIONADO, C <= 30000F/H, P/ VEICS. AUTOMOVEIS
68	82121020	APARELHOS DE BARBEAR, NAO ELETRICOS
69	90184999	OUTROS INSTRUMENTOS E APARELHOS P/ ODONTOLOGIA
70	72193400	LAMIN. ACOS INOX. A FRIO, L >= 600MM, 0.5MM <= E <= 1MM
71	84189900	OUTRAS PARTES DE REFRIGERADORES, CONGELADORES, ETC.
72	84292090	OUTROS NIVELADORES
73	09041100	PIMENTA "PIPER", SECA
74	02062990	OUTRAS MIUDEZAS COMESTIVEIS DE BOVINO, CONGELADAS
75	64029900	OUTROS CALCADOS DE BORRACHA OU PLASTICO
76	25161100	GRANITO EM BRUTO OU DESBASTADO
77	85094020	BATEDEIRAS DE ALIMENTOS, C/ MOTOR ELETR. USO DOMESTICO
78	04090000	MEL NATURAL
79	05040011	TRIPAS DE BOVINOS, FRESCAS, REFRIG. CONGEL. SALG. DEFUMADAS
80	35061010	PRODS. UTIL. COMO COLAS, ADESIVOS, DE CIANOACRILATOS, P <= 1KG
81	82075011	BROCAS HELICOIDAIS, D <= 52MM, DE MET. COMUNS, INCL. DIAMANTAD
82	85444100	OUTS. CONDUTORES ELETR. MUNIDOS PECAS CONEXAO, TENSAO <= 80V
83	76071190	OUTS. FOLHAS/ TIRAS, DE ALUMINIO S/ SUPORTE, LAMIN. E <= 0.2MM
84	94021000	CADEIRAS DE DENTISTA/SALOES DE CABELEIREIRO, ETC. PARTES
85	32089010	TINTAS DE OUTS. POLIM. SINT. ETC. DISPERS/ DISSOLV. N/ AQUOSO
86	99997103	JOALHERIA DE OURO DO CAPITULO 71 DA NCM
87	70132900	OUTROS RECIPIENTES PARA BEBER, DE VIDRO
88	37024421	FILMES P/ ARTES GRAF. MONOCR. N/ IMPR. 105 < L <= 610MM, EM ROLOS
89	17019900	OUTS. ACUCARES DE CANA, BETERRABA, SACAROSE QUIM. PURA, SOL.
90	87082999	OUTRAS PARTES E ACESS. DE CARROCARIAS P/ VEIC. AUTOMOVEIS
91	32082010	TINTAS DE POLIM. ACRIL/VINIL. DISPERSOS/ DISSOLV. N/ AQUOSO
92	40082100	CHAPAS, FOLHAS, ETC. DE BORRACHA VULCAN. N/ ALVEOL. N/ ENDUREC
93	69022099	OUTRAS PECAS CERAM. REFRATAR. COM ALUMINA E/OU SILICA > 50%
94	70071100	VIDROS DE SEGURANCA, TEMPERADOS, P/ AUTOMOVEIS/ OUTS. VEICS.
95	84649090	OUTRAS MAQUINAS FERRAM. P/ TRAB. PEDRA, PRODS. CERAMICOS, ETC
96	02032100	CARCACAS E MEIAS-CARCACAS DE SUINO, CONGELADAS
97	44020000	CARVAO VEGETAL
98	32041700	PIGMENTOS E SUAS PREPARACOES
99	52084200	TECIDO ALGODAO >= 85%, FIO COLOR. PTO. TAFETA, 100 < P <= 200G/M2
100	82159910	COLHERES, GARFOS, CONCHAS, ESCUMADEIRAS, ETC. DE ACOS INOX.

DEMAIS PRODUTOS

2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Ago
282.892	0,12	46.540	247.441	0,10	47.381	14,33
262.503	0,11	8.949	378.875	0,15	13.941	-30,72
237.209	0,10	37.242	-	-	-	-
230.936	0,10	50.096	-	-	-	-
229.694	0,10	464.952	288.995	0,12	624.992	-20,52
213.534	0,09	58.062	19.740	0,01	4.881	981,73
208.487	0,09	35.700	39.489	0,02	8.770	427,96
205.028	0,09	402.015	36.104	0,01	72.000	467,88
193.070	0,08	255.348	52.777	0,02	78.098	265,82
185.056	0,08	274.057	250.789	0,10	381.112	-26,21
173.000	0,08	295.000	-	-	-	-
171.979	0,07	85.520	127.193	0,05	82.474	35,21
168.293	0,07	15.486	158.314	0,06	11.469	6,30
165.375	0,07	31.752	-	-	-	-
164.393	0,07	14.261	505.724	0,21	14.388	-67,49
162.865	0,07	89.196	152.224	0,06	99.909	6,99
161.434	0,07	9.728	-	-	-	-
150.300	0,07	13.391	-	-	-	-
134.573	0,06	8.453	92.838	0,04	4.187	44,95
132.285	0,06	47.598	-	-	-	-
128.884	0,06	19.076	137.451	0,06	32.918	-6,23
125.180	0,05	20.706	423.441	0,17	55.517	-70,44
125.000	0,05	100.000	31.900	0,01	25.000	291,85
118.699	0,05	101.926	135.362	0,06	128.730	-12,31
116.332	0,05	9.663	93.645	0,04	7.349	24,23
113.740	0,05	1.014.090	180.993	0,07	1.629.368	-37,16
113.249	0,05	13.230	105.164	0,04	16.244	7,69
109.059	0,05	101.175	229.266	0,09	141.645	-52,43
105.036	0,05	93.200	79.261	0,03	44.640	32,52
103.660	0,04	1.144	-	-	-	-
99.802	0,04	17.046	120.563	0,05	10.781	-17,22
99.686	0,04	80	12.891	0,01	12	673,30
93.814	0,04	35.132	763.556	0,31	307.727	-87,71
93.202	0,04	11.024	60.653	0,02	10.218	53,66
92.656	0,04	21.202	-	-	-	-
89.828	0,04	-	41.433	0,02	-	116,80
88.534	0,04	149.191	36.220	0,01	56.918	144,43
87.320	0,04	5.654	-	-	-	-
85.836	0,04	329.000	342.230	0,14	1.837.500	-74,92
82.600	0,04	4.437	65.698	0,03	10.621	25,73
80.865	0,04	19.498	-	-	-	-
78.480	0,03	11.060	-	-	-	-
78.436	0,03	46.840	17.117	0,01	10.890	358,23
77.030	0,03	9.460	99.960	0,04	11.352	-22,94
73.195	0,03	9.849	25.570	0,01	6.700	186,25
72.840	0,03	48.560	77.211	0,03	53.170	-5,66
72.321	0,03	838.668	-	-	-	-
72.219	0,03	9.125	-	-	-	-
68.998	0,03	7.662	51.572	0,02	5.352	33,79
68.022	0,03	7.979	-	-	-	-
4.036.512	1,75	2.378.496	36.227.185	14,81	275.632.382	-88,86

Polônia Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS		
1	31022100	SULFATO DE AMONIO
2	84082020	MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL, P/ VEIC. CAP 87, 1500 < CM3 <= 2500
3	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/ TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS
4	94019090	PARTES P/ ASSENTOS, DE OUTRAS MATERIAS
5	85451100	ELETRODOS DE CARVAO P/ USO EM FORNOS ELETR.
6	84199090	OUTS. PARTES DE APARELHOS/ DISPOSIT. P/ TRAT. MODIF. TEMPERAT
7	05040013	TRIPAS DE SUINOS, FRESCAS, REFRIG. CONGEL. SALGAD. DEFUMADAS
8	28151100	HIDROXIDO DE SODIO (SODA CAUSTICA) SOLIDO
9	40131090	OUTRAS CAMARAS-DE-AR BORRACHA, P/ PNEUS DE AUTOMOVEIS, ETC
10	84082090	OUTROS MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL, P/ VEIC. DO CAP 87
11	87084090	CAIXAS DE MARCHAS P/ VEICULOS AUTOMOVEIS
12	85409120	NUCLEOS DE PO FERROMAGNETICO P/ BOBINAS DE DEFLEXAO
13	69022099	OUTRAS PECAS CERAM. REFRATAR. COM ALUMINA E/OU SILICA > 50%
14	84822010	ROLAMENTOS DE ROLETES CONICOS, DE CARGA RADIAL
15	87083900	OUTROS FREIOS E SUAS PARTES, P/ TRATORES/ VEIC. AUTOMOVEIS
16	40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMOVEIS DE PASSAGEIROS
17	19053200	"WAFFLES" E "WAFERS"
18	84212990	OUTROS APARELHOS P/ FILTRAR OU DEPURAR LIQUIDOS
19	39081024	POLIAMIDA-6 OU POLIAMIDA-6,6, SEM CARGA, EM PEDACOS, ETC.
20	84081090	OUTROS MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL, PARA EMBARCACAO
21	40139000	OUTRAS CAMARAS-DE-AR DE BORRACHA
22	88023010	AVIOES A HELICE, ETC. 2000KG < PESO <= 15000KG, VAZIOS
23	87082100	CINTOS DE SEGURANCA P/ VEICULOS AUTOMOVEIS
24	90322000	MANOSTATOS AUTOMATICOS (PRESSOSTATOS)
25	84818099	TORNEIRAS E OUTROS DISPOSITIVOS P/ CANALIZACOES, ETC.
26	85371090	OUTS. QUADROS, ETC. C/ APARS. INTERRUP CIRCUITO ELETR. T <= 1KV
27	85389090	OUTRAS PARTES P/ APARELHOS INTERRUP. CIRCUITO ELETR.
28	23099090	OUTRAS PREPARACOES PARA ALIMENTACAO DE ANIMAIS
29	84829900	OUTRAS PARTES DE ROLAMENTOS
30	40112090	OUTROS PNEUS NOVOS PARA ONIBUS OU CAMINHOS
31	69029090	OUTROS TIJOLOS E PECAS CERAMICAS P/ CONSTRUCAO, REFRATAR.
32	85123000	APARS. DE SINALIZACAO ACUSTICA UTIL. EM CICLOS/ AUTOMOVEIS
33	18069000	OUTROS CHOCOLATES E PREPARACOES ALIMENTICIAS CONT. CACAU
34	87089100	RADIADORES P/ TRATORES E VEICULOS AUTOMOVEIS
35	84159000	PARTES DE MAQUINAS E APARELHOS DE AR CONDICIONADO
36	85122029	OUTS. APARELHOS ELETR. DE SINALIZ. VISUAL P/ AUTOMOVEIS, ETC
37	90304030	ANALISADORES DIGITAIS DE TRANSMISSAO, P/ TELECOMUNICACAO
38	28353110	TRIFOSFATO DE SODIO, GRAU ALIMENTICIO (FAO-OMS)
39	48115930	OUTS. PAPEIS IMPREGNADOS DE PLASTICOS EM ROLOS/ FLS.
40	04041000	SORO DE LEITE, MODIFICADO OU NAO, MESMO CONCENTRADO, ADOC.
41	84822090	OUTROS ROLAMENTOS DE ROLETES CONICOS
42	85399090	OUTRAS PARTES P/ LAMPADAS/ TUBOS ELETR. INCANDESCENCIA, ETC
43	35011000	CASEINAS
44	84512100	MAQUINAS P/ SECAR ROUPA, CAPACIDADE <= 10KG DE ROUPA SECA
45	85041000	REATORES P/ LAMPADAS/ TUBOS DE DESCARGAS
46	87082999	OUTRAS PARTES E ACESS. DE CARROCARIAS P/ VEIC. AUTOMOVEIS
47	85445100	OUTS. CONDUTORES ELETR. MUNIDOS PECAS CONEXAO, 80 < T <= 1000V
48	85362000	DISJUNTORES P/ TENSAO <= 1KV
49	76169900	OUTRAS OBRAS DE ALUMINIO
50	84313900	PARTES DE OUTS. MAQS. E APARS. DE ELEVACAO DE CARGA, ETC.

2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Ago
87.905.502	100,00	171.031.430	83.782.273	100,00	240.969.782	4,92
83.135.840	94,57	169.958.841	60.795.330		162.541.687	
20.149.133	22,92	149.673.134	17.671.604	21,09	153.181.132	14,02
5.235.395	5,96	316.437	14.239.381	17,00	928.902	-63,23
3.230.326	3,67	448.949	2.017.516	2,41	279.005	60,11
3.140.231	3,57	1.196.738	2.131.821	2,54	862.453	47,30
3.043.284	3,46	1.171.260	928.773	1,11	420.298	227,67
2.408.199	2,74	137.380	-	-	-	-
2.246.672	2,56	415.900	-	-	-	-
2.091.215	2,38	5.841.000	170.392	0,20	1.032.000	-
1.985.720	2,26	732.766	1.374.750	1,64	513.400	44,44
1.869.469	2,13	104.820	-	-	-	-
1.585.143	1,80	94.254	1.810.189	2,16	115.277	-12,43
1.535.638	1,75	979.583	1.325.451	1,58	700.946	15,86
1.428.237	1,62	873.835	-	-	-	-
1.360.078	1,55	110.782	845.647	1,01	89.269	60,83
1.359.471	1,55	131.270	242.897	0,29	25.079	459,69
1.207.161	1,37	383.275	165.941	0,20	61.539	627,46
1.205.105	1,37	266.456	-	-	-	-
1.139.674	1,30	32.110	729	-	35	-
1.082.417	1,23	465.000	685.924	0,82	420.000	57,80
1.025.468	1,17	50.932	758.660	0,91	39.369	35,17
1.005.490	1,14	383.389	1.050.087	1,25	411.225	-4,25
958.827	1,09	9.000	923.538	1,10	9.861	3,82
930.128	1,06	54.380	791.180	0,94	48.306	17,56
824.436	0,94	18.478	632.316	0,75	16.847	30,38
791.475	0,90	14.298	548.388	0,65	9.701	44,33
774.409	0,88	8.943	774.329	0,92	6.908	0,01
759.676	0,86	104.657	315.332	0,38	33.051	140,91
753.944	0,86	1.232.000	309.124	0,37	608.000	143,90
679.667	0,77	66.053	643.506	0,77	56.930	5,62
532.498	0,61	103.618	-	-	-	-
531.715	0,60	370.470	-	-	-	-
473.691	0,54	62.073	414.408	0,49	56.564	14,31
468.984	0,53	111.812	271.155	0,32	71.841	72,96
459.648	0,52	29.366	303.915	0,36	19.374	51,24
454.213	0,52	27.102	288.037	0,34	17.870	57,69
451.575	0,51	42.850	252.800	0,30	36.626	78,63
432.846	0,49	1.406	311.767	0,37	752	38,84
428.271	0,49	435.750	299.118	0,36	441.000	43,18
425.822	0,48	101.309	-	-	-	-
411.636	0,47	816.000	437.741	0,52	1.088.000	-5,96
391.528	0,45	45.058	204.669	0,24	25.558	91,30
386.383	0,44	9.412	330.139	0,39	8.929	17,04
383.427	0,44	61.000	47.818	0,06	10.000	701,85
369.046	0,42	74.045	364.925	0,44	77.998	1,13
367.885	0,42	8.232	161.335	0,19	5.038	128,03
364.270	0,41	36.264	225.644	0,27	25.554	61,44
348.274	0,40	11.241	711.084	0,85	21.536	-51,02
343.793	0,39	16.833	119.954	0,14	3.198	186,60
314.723	0,36	40.566	457.199	0,55	41.951	-31,16
312.704	0,36	74.531	-	-	-	-

Polônia Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	85167100	APARELHOS P/ PREPAR. CAFÉ OU CHA, ELETROTERM. USO DOMESTICO
52	40116100	PNEUS NOVOS, P/ VEICS, MAQS. AGRICOLAS/ FLORESTAIS
53	39269040	ARTIGOS DE LABORATORIO OU DE FARMACIA, DE PLASTICOS
54	76082090	OUTS. TUBOS DE LIGAS DE ALUMINIO
55	85129000	PARTES DE APARS. ELETR. ILUMIN/SINALIZ. P/ AUTOMOVEIS, ETC.
56	85451990	OUTROS ELETRODOS DE CARVAO, P/ USO ELETR.
57	87083190	GUARNICOES DE FREIOS MONTADAS P/ OUTROS VEICS. AUTOMOVEIS
58	24012030	FUMO N/MANUF. TOTAL/PARC. DESTAL. FLS. SECAS, ETC. VIRGINIA
59	40169990	OUTRAS OBRAS DE BORRACHA VULCANIZADA, NAO ENDURECIDA
60	22086000	VODCA
61	82122010	LAMINAS DE BARBEAR, DE SEGURANCA, DE METAIS COMUNS
62	84818092	VALVULAS SOLENOIDES
63	85401100	TUBOS CATODICOS P/ RECEPT. DE TELEVISAO EM CORES, ETC.
64	48010010	PAPEL JORNAL, EM ROLOS/ FLS. P <= 57G/M2, FIBRA PROC. MEC >= 65%
65	84839000	PARTES DE ARVORES DE TRANSMISSAO, MANIVELAS, MANCAIS, ETC.
66	90183929	OUTRAS SONDAS, CATETERES E CANULAS
67	82129000	OUTS. PARTES DE NAVALHAS/ APARS. DE BARBEAR, DE MET. COMUNS
68	69031030	TAMPAS/ TAMPOES, REFRATAR. DE GRAFITA OU OUTRO CARBONO > 50%
69	69039099	OUTROS PRODUTOS CERAMICOS REFRATARIOS
70	85399020	BASES P/ LAMPADAS/ TUBOS ELETR. DE INCANDESCENCIA, ETC.
71	40103100	CORREIA TRANSM. SEC. TRAPEZ. ESTRIAD. 60 < C <= 180CM
72	85365090	OUTS. INTERRUPTORES, ETC. DE CIRCUITOS ELETR. P/ TENSAO <= 1KV
73	87085019	EIXOS DE TRANSMISSAO C/ DIFERENCIAL P/ "DUMPERS"/TRATORES
74	85044090	OUTROS CONVERSORES ELETRICOS ESTATICOS
75	85393100	LAMPADAS/ TUBOS DESCARGA, FLUORESCENTE, DE CATODO QUENTE
76	48010090	OUTROS PAPEIS JORNAIS, EM ROLOS OU EM FOLHAS
77	84213990	OUTROS APARELHOS P/ FILTRAR OU DEPURAR GASES
78	73170020	GRAMPOS DE FIO CURVADO, DE FERRO FUNDIDO, FERRO OU ACO
79	84145990	OUTROS VENTILADORES
80	87089200	SILENCIOSOS E TUBOS DE ESCAPE P/ TRATORES/ VEIC. AUTOMOV.
81	84819090	PARTES DE TORNEIRAS, OUTS. DISPOSITIV. P/ CANALIZACOES, ETC.
82	29214990	OUTRAS MONOAMINAS AROMATICAS, SEUS DERIVADOS E SEUS SAIS
83	85166000	OUTS. FORNOS, FOGOES COZINHA, ETC. ELETROTERM. USO DOMESTICO
84	84099115	COLETORES DE ADMISSAO OU ESCAPE, P/ MOTORES DE EXPLOSAO
85	85444100	OUTS. CONDUTORES ELETR. MUNIDOS PECAS CONEXAO, TENSAO <= 80V
86	70109012	FRASCOS, BOIOES, VASOS, ETC. DE VIDRO, CAP > 1L
87	72251900	OUTROS LAMIN. DE LIGAS DE ACOS AO SILICIO, L >= 600MM
88	85030090	PARTES DE OUTROS MOTORES/ GERADORES/ GRUPOS ELETROG. ETC.
89	39269090	OUTRAS OBRAS DE PLASTICOS
90	85392990	OUTRAS LAMPADAS/ TUBOS INCANDESC.
91	34021130	ALQUILSULFONATO DE SODIO, SECUNDARIO (AGENTE ORG. SUPERF)
92	89039900	OUTS. BARCOS/ EMBARCACOES DE RECREIO/ESPORTE, INCL. CANOAS
93	84349000	PARTES DE MAQS. E APARS. DE ORDENHAR/IND. DE LATICINIOS
94	85122019	OUTS. APARS. ELETR. DE ILUMINACAO P/ AUTOMOVEIS/ OUTS. CICLOS
95	84333000	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS P/ COLHER E DISPOR O FENO
96	85392910	OUTRAS LAMPADAS/ TUBOS INCANDESC. T <= 15V
97	84339090	PARTES DE OUTS. MAQUINAS E APARS. P/ COLHEITA, DEBULHA, ETC.
98	73043910	TUBOS DE FERRO/ACO N/LIG. S/ COST. SEC. CIRC. N/REV. D <= 229MM
99	73181500	OUTS. PARAFUSOS/ PINOS/ PERNOS, DE FERRO FUNDIDO/FERRO/ACO
100	84133090	OUTS. BOMBAS P/ COMBUSTIVEIS, ETC. P/ MOTOR EXPLOSAO/DIESEL/
		DEMAIS PRODUTOS

2005 (Jan/Ago)			2004 (Jan/Ago)			Var. Rel.
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Ago
310.855	0,35	72.306	182.832	0,22	34.281	70,02
301.552	0,34	100.267	274.473	0,33	110.426	9,87
297.027	0,34	1.348	61.735	0,07	315	381,13
277.965	0,32	41.264	64.451	0,08	11.881	331,28
271.741	0,31	22.911	3.782	-	461	-
270.655	0,31	139.297	40.722	0,05	20.229	564,64
269.509	0,31	46.621	76.452	0,09	19.040	252,52
269.016	0,31	60.840	-	-	-	-
261.175	0,30	99.744	105.299	0,13	26.124	148,03
235.050	0,27	56.371	34.338	0,04	4.066	584,52
210.872	0,24	11.005	-	-	-	-
210.698	0,24	4.090	-	-	-	-
204.164	0,23	86.240	-	-	-	-
203.583	0,23	378.744	-	-	-	-
202.632	0,23	10.859	478.018	0,57	29.999	-57,61
202.580	0,23	1.186	71.110	0,08	438	184,88
200.073	0,23	48.813	113.768	0,14	27.615	75,86
188.968	0,21	67.179	135.430	0,16	47.886	39,53
184.666	0,21	33.924	180.736	0,22	38.213	2,17
176.782	0,20	25.375	160.954	0,19	24.756	9,83
176.502	0,20	2.873	312	-	6	-
171.406	0,19	3.401	212.307	0,25	3.820	-19,27
169.313	0,19	39.450	36.016	0,04	9.350	370,10
167.611	0,19	5.415	-	-	-	-
156.086	0,18	13.092	59.105	0,07	14.453	164,08
155.375	0,18	315.162	-	-	-	-
152.408	0,17	2.105	650	-	13	-
152.147	0,17	40.261	-	-	-	-
148.609	0,17	1.561	161.173	0,19	14.235	-7,80
147.331	0,17	9.010	455.613	0,54	28.386	-67,66
146.559	0,17	58.645	12.502	0,01	453	-
140.921	0,16	180	118.237	0,14	158	19,19
140.579	0,16	16.497	-	-	-	-
140.402	0,16	8.585	338.538	0,40	19.484	-58,53
138.556	0,16	5.573	23.141	0,03	709	498,75
137.097	0,16	129.341	3.359	-	2.985	-
121.787	0,14	63.640	-	-	-	-
118.203	0,13	31.593	115.402	0,14	26.532	2,43
117.206	0,13	5.773	106.636	0,13	19.864	9,91
117.161	0,13	4.504	179.971	0,21	6.659	-34,90
114.013	0,13	12.245	-	-	-	-
111.020	0,13	610	-	-	-	-
108.985	0,12	11.099	52.302	0,06	6.777	108,38
107.625	0,12	1.784	20.263	0,02	703	431,14
106.026	0,12	16.520	32.419	0,04	5.400	227,05
98.300	0,11	4.205	127.981	0,15	6.666	-23,19
96.973	0,11	18.296	1.095.395	1,31	149.120	-91,15
90.902	0,10	1.531	49.312	0,06	1.047	84,34
90.114	0,10	18.518	37.605	0,04	6.151	139,63
88.040	0,10	12.971	13.808	0,02	1.664	537,60
4.769.662	5,43	1.072.589	22.986.943	27,44	78.428.095	-79,25

Investimentos

As economias que mais crescem dos países em desenvolvimento – ou seja Brasil, Índia e China – têm atraído a atenção da maior parte dos investidores internacionais. Os técnicos consideram também que há boas oportunidades em outros países emergentes, como Egito, México, Polônia, África do Sul e Turquia.

Entre as atrações para o capital internacional estão as empresas de mídia polonesas, que têm se beneficiado da forte expansão da publicidade no país. Estas empresas têm grande potencial de crescimento, segundo Emery Brewer, administrador de

carteiras do *Driehaus Emerging Markets Growth Fund*. Um dos mais importantes grupos poloneses de rádio e jornal, o Agora, é uma das poucas empresas cujas ações são negociadas no mercado de balcão dos Estados Unidos.

Sexta posição

Em setembro de 2004, estaleiros poloneses tiveram encomendas para a compra de 93 navios com capacidade de carga total de 2,78 mil toneladas. Isto representa cerca de 2,4% das encomendas de navios de carga realizadas no mundo, naquele ano. A partir deste negócio, a Polônia passou a ser considerada o sexto país na produção de navios, vindo

depois da Coréia do Sul, do Japão, da China, da Alemanha e da Itália. Nos últimos anos, os poloneses conseguiram ultrapassar a Croácia, Taiwan e a Dinamarca neste setor.

O preço de navios para transporte de veículos contratados subiu cerca de 20% nos últimos anos. Os armadores continuam, também, fazendo encomendas expressivas de navios para transportar contêineres, que continuam sendo um dos tipos mais solicitados de embarcações no mercado.

Porto de Santos

O Brasil sempre foi considerado pelos poloneses um grande parceiro comercial na América Latina. Historicamente, o Porto de Santos tem sido o portão de entrada para os imigrantes poloneses e para os produtos daquele país, bem como a porta de saída de mercadorias brasileiras direcionadas à Polônia. A mais antiga ferrovia que liga São Paulo ao Paraná, foi construída no início do século XX, com trilhos poloneses desembarcados em Santos.

Nos anos mais prósperos do comércio bilateral entre

os dois países, o volume de intercâmbio direcionado à Baixada Santista chegou a US\$ 100 milhões. A maior parte destes recursos girava em torno do carvão mineral polonês destinado à COSIPA (usina siderúrgica localizada em Cubatão).

Mercado de autopeças

Desde a década de 90, o mercado automotivo polonês tem tido um crescimento constante. O setor ocupa o segundo lugar nas estatísticas das exportações polonesas, logo depois do ramo de produção de móveis. Além de terem fábricas de veículos em território polonês, muitos grupos internacionais investiram na produção de autopeças e subconjuntos para os automóveis que produzem. Na cidade de Wresnia há uma fábrica do consórcio espanhol Gestamp, onde se prensa 120 mil carrocerias por ano para a Volkswagen. A empresa italiana Brembo, que também está presente no Brasil, tem investido na produção de peças automotivas na Polônia. Em 1995, ela abriu uma fábrica de presilhas de freios em Czestochowa.



AGÊNCIA BRASILEIRA DE IMPRENSA

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

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

Procure-nos.

Tel.: 55 21 2221 9638

eduardo.teixeira@abrapress.com.br



Repasses e investimentos

Um relatório divulgado pela União Européia, em setembro de 2005, informou que a Polônia foi o primeiro beneficiado com o recebimento de fundos entre os novos membros e o décimo, entre todos os membros da União Européia. Em torno de € 2,7 bilhões foram repassados ao país. Em relação a investimentos estrangeiros diretos, o cálculo ainda não foi fechado, mas a expectativa é de que tenham sido da ordem de US\$ 10 bilhões, o que representaria um crescimento de 27% em relação a 2004.

Homenagem solidária

O Consulado Polonês do Rio de Janeiro homenageou Rubem César Fernandes, Diretor- Executivo do Movimento Viva Rio e Alfredo Sirkis, Secretário Municipal de Urbanismo no Rio de Janeiro, em dezembro de 2005, com a medalha comemorativa dos 25 anos da assinatura dos famosos Acordos de Agosto de 1980, que levaram à formação do Movimento Solidariedade na Polônia. O Solidariedade, um movimento social de massa que uniu diferentes setores na luta pela democracia, foi um fator decisivo para que a liberdade renascesse na Polônia e em vários países da Europa Central e do Leste Europeu.

Cinema infanto-juvenil

A convite da TVE Brasil e com o apoio do Consulado-Geral da Polônia, Andrzej Maleszka, diretor de mais de

EM BREVE



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

20 filmes e seriados, autor de roteiros e romances para crianças, esteve no Brasil, em 2005, para participar da primeira mostra de seus trabalhos na TVE Brasil. Com inúmeros prêmios internacionais Andrzej Maleszka é considerado um fenômeno de originalidade no cinema. Combinando elementos de magia e de realismo, suas obras mostram o mundo a partir do ponto de vista das crianças e emanam emoção e energia positiva. Uma característica dos filmes de Maleszka é a participação de atores infantis na preparação do roteiro. Durante uma oficina que deu na TVE, no Rio de Janeiro, o diretor conversou com profissionais brasileiros interessados na produção para o público infantil. Por ocasião do Dia Internacional

da Criança, no dia 11 de dezembro, a TVE exibiu “O trenó”, o primeiro episódio, da série “A árvore mágica”, do diretor polonês.

Dia Nacional da Polônia

O Cônsul-Geral do Rio de Janeiro, Dariusz Dudziak, encontrou-se com os estudantes do Instituto Nossa Senhora de Lourdes, no Rio de Janeiro, no dia 8 de dezembro de 2005, o Dia Nacional da Polônia, para falar sobre a história e a cultura de seu país. Os jovens, em trajes folclóricos poloneses, apresentaram duas danças da região de Lubin. O encontro com a direção do Instituto foi dedicado à troca de opiniões sobre a educação e a integração dos métodos de trabalho com as crianças surdas-mudas, na Polônia e no Brasil.

Cineasta polonês no Rio

O Consulado Geral da Polônia no Rio de Janeiro e a Sociedade Polônia realizaram, em 2005, um encontro com um dos mais importantes cineastas poloneses, Jerzy Hoffman. Na ocasião foram exibidos trechos do filme *A ferro e fogo* baseado no livro de Henryk Sienkiewicz, prêmio Nobel de literatura de 1905. Jerzy Hoffman é diretor de cinema e produtor. Estreou em 1954, realizando, junto com Edward Skórczewski, o documentário *Czy jesteś wsród nich? (Você está entre eles?)*, que iniciou um período de dez anos de cooperação entre os dois. Até 1965, fizeram 27 documentários e três longas, que receberam prêmios em Oberhausen, Cracóvia, Veneza, Moscou e Mannheim.



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



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	

ORDEM E PROGRESSO

Recorde é alcançar

US\$ 50,1 bilhões*

**em operações de
comércio exterior.**

*Relatório e estatísticas de 2008

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

