



FCCE

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION



Seminário Bilateral de
Comércio Exterior e Investimentos

BRASIL  **SUÍÇA**

27 de junho de 2005

Seminário Bilateral de
Comércio Exterior e Investimentos

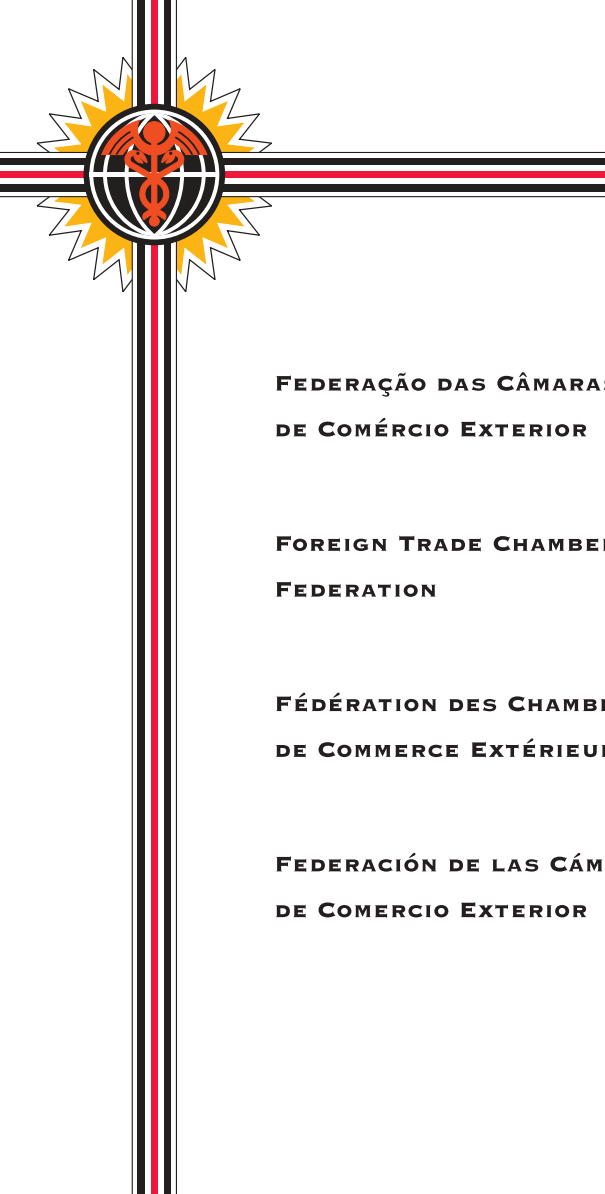
BRASIL  **SUIÇA**

17 de junho de 2005

Participação



**Swiss
Business Hub**



FCCE

**FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS
DE COMÉRCIO EXTERIOR**

**FOREIGN TRADE CHAMBERS
FEDERATION**

**FÉDÉRATION DES CHAMBRES
DE COMMERCE EXTÉRIEUR**

**FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS
DE COMERCIO EXTERIOR**



FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION

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

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

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

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

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

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

FCCE

ADMINISTRATION FOR THE 2003/2006 TRIENNAL

President

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

1st Vice-President

PAULO FERNANDO MARCONDES FERRAZ

Vice-Presidents

Gilberto Ferreira Ramos

Joaquim Ferreira Mângia

José Augusto de Castro

Ricardo Vieira Ferreira Martins

Antonio Carlos M. Bonetti – São Paulo

Sohaku R. C. Bastos – Bahia

Claudio Chaves – Norte

Directors

Diana Vianna de Souza

Alberto Vieira Ribeiro

Alexander Zhebit

Alexandre Adriani Cardoso

André Baudru

Antonio Augusto de Oliveira Helayel

Arlindo Catoia Varela

Augusto Tasso 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

Mariano Marcondes Ferraz

Oswaldo Trigueiros Junior

Raffaele Di Luca

Ricardo Stern

Roberto A. Nóbrega

Ronaldo Augusto da Matta

Sergio Salomão

Stefan Janczukowicz

Fiscal Council (Holders)

Delio Urpia de Seixas

Elysio de Oliveira Belchior

Walter Xavier Sarmento

Velhos amigos e parceiros

No Brasil, a primeira experiência de imigração estrangeira estimulada pelo Estado resultou na formação da colônia de Nova Friburgo, na região inicialmente conhecida como Morro Queimado, no estado do Rio de Janeiro. Imigrantes suíços ali se instalaram, em 1818; dez anos após a vinda da corte portuguesa para o Brasil. Começava aí um relacionamento que iria se estreitar a partir da primeira metade do Século XX, com a instalação de empresas de capital suíço em território brasileiro.

Hoje, o Brasil é o maior parceiro econômico e comercial da Suíça na América Latina. Pode parecer muito, mas ainda é pouco diante dos inúmeros nichos de mercado a explorar. As economias são complementares e ainda há muito a se fazer. Nesse sentido, a FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR – FCCE realizou, em 27 de junho de 2005, no Rio de Janeiro, o Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Suíça. Autoridades dos Ministérios do Desenvolvimento, Fazenda e Relações Exteriores delinearam os rumos, potencialidades e deficiências do relacionamento helvético-brasileiro.

É impossível deixar de registrar aqui o amplo apoio do embaixador da Suíça na divulgação do seminário junto às empresas daquele país. Representantes dos segmentos suíços que atuam em território brasileiro disputaram lugares no auditório da CNC, para ouvir as palavras do Ministro, interino, do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Marcio Fortes de Almeida; do Secretário do Tesouro, Joaquim Levy; do ex-Ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento e atual Presidente do Conselho da ABIEC, Marcus Vinicius Pratin de Moraes; do Secretário de Comércio Exterior, Ivan Ramalho; do Chefe da Divisão de União Européia e Negociações Extra-Regionais do MRE, Cesar Bonamigo; do Secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico do Rio de Janeiro, Maurício Chacur; do Diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil, José Maria Rabelo; do Diretor Jurídico da Febraban, Johan Albino Ribeiro, entre outros.

Este quarto número de nossa revista traz a cobertura completa do seminário Brasil-Suíça, e apresenta importantes conclusões para o estreitamento dos laços bilaterais. Por um lado, a aparente estagnação dos fluxos comerciais com a Suíça é indicativo não da exaustão das oportunidades, mas de que há um mercado não totalmente atendido pelos exportadores brasileiros. Caso a Associação Européia de Livre Comércio – AELC, da qual a Suíça é país membro, venha a concluir o desejado acordo comercial com o Mercosul, importante passo terá sido dado na direção da dinamização do comércio exterior com aquele país. Por outro lado, faz-se necessária a imediata elaboração de acordo para evitar a tributação, com o fito de facilitar investimentos entre os dois países. Por fim, e não menos importante, cabe ressaltar aqui a relevância do novo acordo científico-tecnológico que se encontra em fase de elaboração e que deve aproximar ainda mais os dois países.

Boa leitura.

O EDITOR

Dear friends and partners

Friends since 1818, when Helvetic emigrants settled in Nova Friburgo, in the State of Rio de Janeiro, Brazil and Switzerland have maintained a relationship that began to narrow from the first half of the XX century, period in which the Swiss companies began to set themselves up amongst us. Today Brazil is the largest commercial partner of Switzerland in Latin America but a certain stagnation has occurred in the commercial flows between the two countries as a result of the timidity in exploring market niches that could much increase the volume of the respective bilateral exchanges. The signing of a new commercial agreement between the European Association of Free Trade, of which Switzerland is a party and MERCOSUL; the adoption of measures that eliminate bi-taxation and the conclusion of a new scientific-technological agreement, already under study, are initiatives that can boost these flows of trade and investments.

APÓIO



Expediente

Produção

Agência Brasileira de Imprensa
Diretores: Eduardo Teixeira e
Maurice Stéphane Habib
Tel.: 55 21 3251 0950
e-mail: eduardo.teixeira@abrapress.com.br

Editor

O coordenador da FCCE

Textos e Reportagens

Elias Fajardo
José Antonio Nonato
Marlene Custódio

Projeto Gráfico, Editoração e Arte

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

Fotografia

Christina Bocayuva

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

6 ENTREVISTA

"Dívida externa de empresas brasileiras caiu pela metade"

**16** ABERTURA

Apesar das diferenças, Brasil e Suíça têm interesses comuns

21 PAINEL I

Relações econômicas entre Brasil e Suíça podem melhorar

**24** PAINEL II

Iniciativas brasileiras no âmbito de investimentos

29 PAINEL III

Pequenas e médias empresas suíças têm apoio para negociar

**33** PAINEL IV

Brasil-Suíça, êxitos e desafios, a visão empresarial

36 ENCERRAMENTO

Carne brasileira e etanol para o mercado europeu

**38** TENDÊNCIA

Crescimento estável e energia limpa na pauta dos investimentos

39 EM PAUTA

Presidente da FCCE adverte: "Cuidado com as fraudes!"

**41** CULTURA

Patek Philippe, o melhor relógio do mundo

**44** PERFIL

O diplomata poliglota que representa um país multicultural

46 NEGÓCIOS

A melhor carne do mundo busca novos mercados consumidores



Identificar produtos e negócios: o começo de uma parceria de sucesso

48 FINANÇAS

Segurança e inviolabilidade: a receita do sucesso dos bancos suíços

50 TURISMO

Guarda Suíça: plumas coloridas em uma corporação de elite

**52** TABELAS**60** CURTAS

“Dívida externa de empresas brasileiras caiu pela metade”

Secretário do Tesouro Nacional diz que empresariado nacional deve menos no exterior e isto tem bons reflexos na dívida total do país

Nascido no Rio de Janeiro, Joaquim Vieira Ferreira Levy, Secretário do Tesouro Nacional, tem um perfil prudente, habilidoso e algumas vezes até irônico em suas declarações. Formado em Engenharia Naval, doutorou-se em Economia pela Universidade de Chicago e trabalhou no Fundo Monetário Internacional – FMI – de 1992 a 1999, onde, entre outras atribuições, trabalhou com mercado de capitais. Em seu pronunciamento no Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Suíça, afirmou que o Brasil tem tido um excelente desempenho no pagamento da dívida externa e deu um dado que, segundo ele, poucos conhecem: “O nível de dívida externa das empresas brasileiras caiu pela metade, de 115 bilhões para cerca de 60 bilhões de dólares. Com isso, “o país está menos endividado no exterior, o que, junto com o aumento das exportações, nos põe em posições mais competitivas e diminui o risco Brasil. Às vezes, as coisas demoram a acontecer por aqui, mas quando ocorrem não voltam atrás”, disse, bem-humorado. Em entrevista exclusiva, ele analisou o desempenho das nossas exportações e realçou a importância da colaboração entre o setor público e a iniciativa privada para resolver questões estruturais ligadas ao comércio exterior.







“Aumentamos a exportação de carne para a Suíça e a nossa campanha de álcool combustível tende a ganhar peso em muitos países”

A que o senhor atribui os resultados que o Brasil tem tido com o comércio exterior nos últimos anos? Podemos esperar um aumento permanente das exportações ou trata-se de um fenômeno conjuntural?

JVFL – Eu acho que é resultado de uma mudança na economia que já vem de alguns anos e que tem a ver com muitos fatores; mas devemos ter cuidado para não nos enganarmos. Na verdade, muitos países, como a Indonésia, têm tido um aumento de 30% a 40% nas exportações ao longo dos anos, mas o Brasil, por exemplo, poderia não estar conseguindo o mesmo desempenho. Nós temos conseguido isto porque o campo vai bem e a indústria certamente está mais competitiva do que há alguns anos.

Nesse cenário, que importância têm os negócios do Brasil com a Suíça?

JVFL – Temos de levar em consideração a taxa de crescimento da própria Suíça. Uma outra questão são as estatísticas e a maneira, como em várias instâncias, são medidos estes negócios. Agora, o mais impor-

Um engenheiro com notório saber em economia

Joaquim Vieira Ferreira Levy foi um dos nomes mais cogitados para assumir o Ministério da Previdência Social durante as discussões sobre a reforma ministerial do governo Lula, realizada em julho de 2005. Mas ele preferiu continuar como secretário do Tesouro Nacional, função que vem desempenhando desde 2003, quando foi nomeado. O seu perfil e a sua trajetória profissional mostram claramente que ele é muito indicado para seu cargo atual no governo.

Joaquim Vieira Ferreira Levy nasceu na cidade do Rio de Janeiro em 1961 e formou-se em Engenharia Naval. Continuou seus estudos fazendo mestrado em Economia na Fundação Getúlio Vargas, que concluiu em 1987, e doutorando-se, também em Economia, pela Universidade de Chicago em 1992.

Iniciou sua carreira em 1984 como profissional do Departamento de Engenharia e, mais tarde, da Diretoria de Operações da empresa Flumar S/A Navegação. E foi também professor do curso de mestrado da Fundação Getúlio Vargas em 1990.

De 1992 a 1999, integrou os quadros do Fundo Monetário Internacional (FMI), instituição na qual ocupou cargos nos seguintes departamentos: Hemisfério Ocidental, Europeu I e Pesquisa. Ainda no FMI, trabalhou nas divisões de Mercado de Capitais e da União Européia.

No período compreendido entre 1999 e 2000, foi economista visitante do Banco Central Europeu, atuando nas divisões de Mercado de Capitais e de Estratégia Monetária.

No ano de 2000, foi nomeado secretário-adjunto de Política Econômica do Ministério da Fazenda do governo brasileiro e, em 2001, assumiu como economista-chefe do Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. A partir de janeiro de 2003, tornou-se secretário do Tesouro Nacional.

tante é a potencialidade, isto é, o fato de termos aumentado a exportação de carne para eles e também toda a nossa campanha do etanol, o álcool combustível, que tende a ganhar um peso cada vez maior não só com relação à Suíça como também a outros países. Acredito também que a área de confecções, com a nossa moda de melhor nível, também pode ter uma entrada muito boa na Suíça.

O cônsul da Suíça no Rio de Janeiro, Klaus Bucher, disse que os seus conterrâneos querem muito a cultura brasileira. O senhor vê negócios aí também?

JVFL – Certamente. Se aproveitarmos bem, vamos conseguir gerar receitas tanto diretas, com o entretenimento, como com outros produtos de cultura. Não tenho dúvida de que, de maneira bem susten-

tável, podemos também exportar móveis, acessórios e até mesmo produtos naturais. Inclusive, aqui, no Brasil, temos as *rpprs*, que são as reservas particulares do patrimônio natural, em que parte de floresta é preservada e, ao mesmo tempo, permitem-se certas atividades econômicas. Se fizermos uma ligação inteligente e conseguirmos exportar alguns produtos naturais podemos conservar áreas na Mata Atlântica ou na Amazônia de maneira muito permanente e eficaz, gerando negócios sem derrubar a floresta.

Gostaria que o senhor, na qualidade de secretário do Tesouro Nacional, dissesse como vê a política do governo para o financiamento das exportações nacionais.

JVFL – Vejo com muita tranquilidade. Acho que tem melhorado, temos aqui

todo um sistema muito transparente e eficaz, graças, inclusive, ao trabalho do BNDES, que hoje é reconhecido na Índia, na China e em muitos outros países. Acho que temos evoluído nos últimos anos, dando muito mais visibilidade ao Brasil.

O senhor diria que a iniciativa do governo brasileiro chamada parcerias público-privadas, as PPPs, também pode fazer parte do cenário do comércio exterior?

JVFL – Uma das maneiras de fazer com que elas entrem na equação do comércio exterior é diminuindo o custo Brasil. Se conseguirmos recuperar e fazer estradas e novos portos por meio das PPPs, sem dívida nenhuma estaremos criando novas possibilidades e potencialidades para as exportações.

É possível dizer, então, que a parceria público-privada também pode ajudar o comércio exterior?

JVFL – Sim. Eu acho que ela também pode ajudar; é um dos elementos. Como administradores financeiros, não podemos pôr todos os ovos numa só cesta, mas acho que ela é importante.

O principal mercado do Brasil, com cerca de 24%, é a União Europeia, seguido dos Estados Unidos, com 21%. Esta realidade nos é conveniente ou é necessário tentar modificá-la por meio de mercados alternativos?

JVFL – As duas coisas. Uma das forças do comércio exterior brasileiro é que ele está crescendo em novos mercados. Então, novos mercados significam que estamos vendendo, como sempre fizemos tradicionalmente, para os Estados Unidos e a Europa, mas podemos continuar a fazê-lo sem prejuízo de estarmos entrando também na África, na Ásia e na Oceania, como tem ocorrido nos últimos anos. Agora, é muito importante, no comércio internacional mundial de grande volume, que possamos estar exportando cada vez mais e novos produtos com maior valor agregado.

A valorização do real tem sido saudada por alguns setores como um



Fábio Barbosa, Joaquim Levy e Maurício Chacur: otimismo com os rumos da nossa economia.

“A economia deve saber encontrar seu equilíbrio e o importante é não haver ações que possam criar qualquer dúvida sobre isto”

fenômeno positivo. Mas o empresário que trabalha com exportação preferiria o dólar mais valorizado. Como o governo lida com isto? Vai haver mudança nesta tendência?

JVFL – Olha, o câmbio flutuante flutua, como o próprio nome diz. Mas ele também pode, por motivos mais permanentes, como produtividade, que é a melhor razão, ter tendência a se manter valorizado por mais tempo, mas, às vezes ele tem flutuações que são temporárias, sem dívida nenhuma, e uma das razões daqui atualmente é que o fluxo do capital está indo muito bem, além do fato de o dólar ter se desvalorizado.

De modo geral, eu acho que a economia deve saber encontrar seu equilíbrio e o importante é não haver ações, que até podem ser de política macroeconômica, que possam estar criando qualquer dúvi-

da sobre isto. Como já mencionei no passado, tenho certeza que o Banco Central está atento a qualquer efeito do chamado *carry over*, que é o investimento financeiro no Brasil com dinheiro emprestado lá fora. Eu acho que esta é uma obrigação das autoridades monetárias e tenho o conforto de saber que elas estão atentas para evitar que isto possa se traduzir em distorções que possam ser prejudiciais.

As exportações são vitais para manter nosso crescimento econômico, mas para que possamos exportar mais seria necessário resolver problemas como burocracia pesada, logística ineficiente e sistema tributário oneroso. Como o governo está trabalhando isto?

JVFL – Estes elementos são todos muito importantes. Minha avó chamava a atenção de que já Wenceslau Brás (presidente da República do Brasil de 1914 a 1918) os trazia muito perto na agenda dele. Enfim, nós temos uma agenda para melhoria dos portos no país; estamos com muitas iniciativas em andamento que podem fazer frente às nossas dificuldades. Uma das maneiras de superá-las é aumentando o espaço do setor

privado em muitas áreas da economia. Acho que quando há um certo desvio do caminho, criam-se mecanismos eficientes que se pode supervisionar com toda a tranquilidade, e que ajudam a superar este tipo de coisa estrutural que você está mencionando. Temos de ter muita abertura ao lidar com estes problemas, que não são novos.

Como o senhor vê o atual estado da política de comércio exterior brasileira e os seus possíveis desdobramentos?

JVFL - No momento, poderíamos dizer que temos um setor externo forte, um setor fiscal sólido e uma política monetária cautelosa. Está bastante evidente que hoje nossa economia está mais sólida do que há alguns anos e temos também uma diversidade bem maior de mercados de exportação. Os manufaturados brasileiros crescem cada vez mais em importância no nosso comércio internacional. O que devemos fazer daqui para a frente é procurar baixar o preço do capital e facilitar o acesso de nossas empresas ao mercado internacional.

“Foreign debt of Brazilian companies drops by half”

The Secretary of the National Treasury says that national businesses owe less abroad and this has good reflections on the total debt of the country

Born in Rio de Janeiro, Joaquim Vieira Ferreira Levy, secretary of the National Treasury, has a Minas Gerais profile: prudent, capable and sometimes even ironic in his declarations. Graduate in Naval Engineering he obtained a doctorate in Economics from the University of Chicago and worked in the International Monetary Fund (FMI) from 1992 to 1999, where, amongst other duties, he worked with capital markets. In his pronouncement at the Seminary of Bilateral Commerce of Brazil-Switzerland Foreign Commerce and Investments he stated that Brazil has had excellent performance in the payment of the foreign debt and gave out data that few know: the level of

foreign debt of the Brazilian companies fell by half from 115 billion to close on 60 billion dollars. With this, according to him, “the country is less indebted abroad which, together with the increase of the exports, puts us in a more competitive position and reduces the Brazil risk. Sometimes things take time to happen here but when they happen they don’t go back”, he said good-humouredly. In an interview exclusive he analyzed the performance of our exports and highlighted the importance of the collaboration between the public sector and the private initiative to settle structural questions connected to foreign commerce.



Uma conversa de pesos pesados: Pratini de Moraes e Joaquim Levy.

To what do you attribute the results that Brazil has had with foreign commerce in the last few years? Can we expect a permanent increase of the exports or is it a question of a conjuncture phenomenon?

JVFL - I think that it is the result of a change in the economy that has already been coming for some years and has to deal with many factors. But we must be careful not to deceive ourselves. In truth many countries such as Indonesia, have had an increase from 30 to 40% of exports throughout the years but Brazil, for example, may not be obtaining the same performance. We have managed this because the field goes well and industry is certainly more competitive than it was some years ago.

In this scenario, what importance does Brazilian business with Switzerland have? Do we export a lot or do we import more goods and services from this country?

JVFL - We have to take into consideration the growth rate of the very Switzerland. Another

question is the statistics and the manner how in various instances these dealings are measured. Now, most important is the potential, that is, the fact of our having increased the exports of meat to them and also all our ethanol campaign, the fuel alcohol, that tends to gain greater weight not only with relation to Switzerland but with other countries. I also believe that the area of manufacture with our high level fashion can also have very good acceptance in Switzerland.

The Swiss Consul in Rio de Janeiro, Klaus Bucher, said that his countrymen like Brazilian culture very much. Do you also see business there?

JVFL – Certainly. If we take good advantage we are going to manage to generate revenue both direct with entertainment as with other cultural products. I have no doubt that in a very sustainable way we can also export furniture, accessories and even natural products. Also here in Brazil we have the pppls, which are the private reserves of natural patrimony in which a part of the Forest is preserved and at the same time certain economical activities are permitted. If we make an intelligent connection and manage to export some natural products we can preserve areas in the Atlantic Forest or in the Amazon in a very permanent and efficient way. Generating business without cutting down the forest.

“We have increased the export of meat to Switzerland and our alcohol fuel campaign tends to gain weight in many countries”

As Secretary of the National Treasury I would like you to say how you see the policy of the government for the financing of the national exports.

JVFL – I see it with great tranquility. I think it has improved; we have here a very transparent and efficient system, thanks also to the work of BNDES, which is recognized today in India, in China and in many other countries. I think we have

evolved in the last few years, giving much greater visibility to Brazil.

Would you say that the initiative of the Brazilian government called public-private partnerships, the pppls, can also be part of the foreign commerce scenario?

JVFL – One of the ways of making them enter into the foreign commerce equation is by reducing the Brazil cost. If we manage to recuperate and make roads and new ports through the pppls, without doubt we will be creating new possibilities and potentials for the exports.

The principal market of Brazil with close on 24% is the European Union followed by the United States with 21%. Is this reality convenient to us or is it necessary to try and modify it?

JVFL – They are two things. One of the forces of Brazilian foreign commerce is that it is growing in new markets. So, new markets mean the following: if we are selling, as we always did traditionally, to the United States and to Europe, but we can continue to do it without prejudice to our also entering into Africa, Asia and Oceania, as has occurred in the last few years. Now in large volume world international commerce it is very important for us to be able to export more and more and new products with greater added value.

The valorizing of the real has been greeted by some sectors as a positive phenomenon in the macroeconomics area. But the businessmen that work with exportation would prefer a more valorized dollar. How does the government deal with this? Is there going to be a change in this tendency?

JVFL – Look, the floating exchange floats, as its very same states. But for more permanent reasons, such as productivity, which is the best reason, it can also have a tendency to maintain itself a little more. But sometimes it has fluctuations that are temporary, without any doubt, and one of the reasons currently from here is that the flow of capital is going very well, apart from the fact of the dollar having been devalued.

But in a general way I think that the economy must know how to find its balance

and it is important that there are no actions which could even be of macro-economic policy, that can be creating any doubt about this. As I have already mentioned in the past I am certain that Banco Central is attentive to any effect of the so called *carry over*, which is the financial investment in Brazil with money lent from abroad. I think this is an obligation of the monetary authorities and I have comfort in knowing that they are careful to avoid that this may be translated into distortions that may be prejudicial.

“Can we export natural products and generate business without cutting down the Atlantic Forest or the Amazon”

The exports are vital to maintain our economic growth. But so that we can export more it would be necessary to solve the problems with heavy bureaucracy, difficulty of transport and onerous tax system. How is the government working this?

JVFL – These elements are all very important. My grandmother (pres attention to the fact that Wenceslau Brás (student of the Republic of Brazil from 1914 to 1918) brought them very close in his agenda. However, we have an agenda for improvements of the ports in the country; we have many initiatives under way that can face up to our difficulties. And one of the ways of overcoming them is by increasing the space of the private sector into many areas of the economy. I think that when there is a certain detour in the road, efficient mechanisms are created that can be supervised with tranquility and which help to overcome this type of structural thing that you are mentioning. We have to be very open on dealing with these problems, which are not new.

Is it possible to say them that the public-private-partnership can also help foreign commerce?

JVFL – Yes. I think that it can also help; it is one of the elements. As financial administrators we cannot put all the eggs in one basket, but I think it is important.



www.desenvolvimento.gov.br

www.aprendendoaexportar.gov.br

www.portaldoexportador.gov.br

100 bilhões de dólares exportados.

Um recorde do Brasil,
uma conquista dos brasileiros.

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





SEMINÁRIO BILATERAL DE COMÉRCIO EXTERIOR E INVESTIMENTOS BRASIL-SUIÇA

27 de Junho de 2005

Local: Av. General Justo nº 307 – Sede da CNC, RIO DE JANEIRO

PROGRAMA

14:00h Sessão Solene de Abertura

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

Pronunciamentos:

Rudolf Baerfuss – Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Suíça

Joaquim Vieira Ferreira Levy – Secretário do Tesouro Nacional – Ministério da Fazenda

Maurício Elias Chacur – Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico do Rio de Janeiro

Componentes da Mesa:

Marcio Fortes de Almeida – Ministro de Estado, interino, do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC

José Maria Rabelo – Diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil

Klaus Bucher – Consul-Geral da Suíça no Rio de Janeiro

Ministro Marcus Vinicius Pratiní de Moraes – Presidente da ABIEC – Conselheiro do ABN AmroBank (Holanda)

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

Ivan Ramalho – Secretário de Comércio Exterior – MDIC

14:30h PAINEL I: O Estado Atual das Relações Econômicas Brasil-Suíça

Presidente do Painei: José Maria Rabelo – Diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil

Expositores:

Ivan Ramalho – Secretário de Comércio Exterior – MDIC

Ursula Bardorf – Diretora Executiva da Câmara de Comércio Suíço-Brasileira

Debates com o Plenário

15:00h PAINEL II: Iniciativas Brasileiras no âmbito de Investimentos – PPPs – Visão Comercial: Missões realizadas e resultados esperados

Presidente do Painei: Roberto Fendt Junior – Ex-Diretor da CACEX do Banco do Brasil

Expositores:

César A. V. Bonamigo – Divisão de União Européia e Negociações Extra-Regionais – MRE

João Emílio Gonçalves – Chefe da Assessoria da Unidade de Investimentos da APEX

André Bianchi – Diretor da TELEMAR

Debates com o Plenário

15:45h Coffee-Break

16:15h PAINEL III: Iniciativas Suíças no âmbito dos Investimentos – Visão Comercial: Missões realizadas e resultados esperados

Presidente do Painei: Ministro Ernane Galvêas – Consultor da Presidência da CNC

Expositores:

Roland Rietman – Chefe do Swiss Business Hub

Silvia Roizenblatt – Gerente de Desenvolvimento de Negócios do Swiss Business Hub

Debates com o Plenário

17:00h PAINEL IV: Êxitos e Desafios – A Visão Empresarial

Presidente do Painei: Theóphilo de Azeredo Santos – Ex-Presidente do Sindicato dos Bancos

Moderador:

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

Expositores:

Arthur Pimentel – Coordenador-Geral dos Programas de Exportação do MDIC

Johan Albino Ribeiro – Diretor-Jurídico da FEBRABAN

Debates com o Plenário

18:00h Sessão de Encerramento

Presidente da Sessão: Rudolf Baerfuss – Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Suíça

Pronunciamento:

Marcio Fortes de Almeida – Ministro de Estado, interino, do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC

Componentes da Mesa:

Senador Bernardo Cabral – Consultor da Presidência da CNC

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

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

Klaus Bucher – Consul-Geral da Suíça no Rio de Janeiro

José Maria Rabelo – Diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil

Apesar das diferenças, Brasil e Suíça têm interesses comuns

Parceiros comerciais de longa data, Brasil e Suíça podem ampliar seus negócios



O Embaixador da Suíça, Rudolf Baerfuss, e o Presidente da FCCE, na abertura do seminário.

Rudolf Baerfuss

Embaixador da Suíça no Brasil

O embaixador Rudolf Baerfuss abriu o evento falando de sua alegria em participar do seminário e ressaltando a importância do encontro. Para ele, "...é sempre bom trocar idéias". "O Brasil é de longe o maior parceiro da Suíça na América Latina. Nos anos 20, do século 20, chegaram os primeiros empresários. A Nestlé está no país há 84 anos. As empresas suíças vieram para ficar; para dar sua contribuição ao desenvolvimento econômico deste país. Temos uma amizade sólida, uma relação muito boa, sem nenhum conflito político. Temos os mesmos valores, as mesmas idéias e duas economias bastante complementares".

De acordo com o embaixador um seminário como este tem três objetivos. O primeiro é fazer uma análise, um diagnóstico do estado atual de nossas relações econômicas bilaterais. "Podemos examinar o estoque de investimentos diretos aqui no Brasil e também os fluxos dos investimentos, já que é mais difícil conseguir números sobre isso e fazer uma análise objetiva das nossas relações".

O segundo é a apresentação de iniciativas e de algumas missões bem-sucedidas e promissoras, para estimular os incentivos e o comércio bilateral. O terceiro objetivo é examinar os desafios atuais e discutir abordagens inovadoras para intensificar as relações econômicas, no campo comercial e nos investimentos.

Missão e desafios para o futuro

"Como já disse, o Brasil é o primeiro parceiro econômico da Suíça na América Latina. Podemos constatar uma certa estagnação dos troncos comerciais bilaterais. Baseio-me nas estatísticas da Suíça e

O Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, João Augusto de Souza Lima, presidiu a sessão solene de abertura do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Suíça. O evento lotou o auditório da Confederação Nacional do Comércio – CNC e atraiu a atenção de empresários e investidores, além de autoridades, dos dois países. Para compor a mesa da solenidade o presidente da FCCE convidou o senhor Rudolf Baerfuss, Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Suíça; o ministro e Presidente da ABIEC, Marcus Vinicius Pratini de Moraes; o Ministro de Estado, interino, do Desenvolvimento, Indústria

e Comércio Exterior, Márcio Fortes de Almeida; o Secretário do Tesouro Nacional, Joaquim Vieira Levy; o Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico do Rio de Janeiro, Maurício Elias Chacur; o Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC -, Theóphilo de Azeredo Santos; o Diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil, José Maria Rabelo; o Cônsul-Geral da Suíça no Rio de Janeiro, Klaus Bucher; o Secretário de Comércio Exterior do MDIC, Ivan Ramalho; o ex-Secretário do Tesouro Nacional e Diretor da Vale do Rio Doce, Fábio Barbosa, e o Diretor da Área de Comércio Exterior e Industrial do BNDES, Armando Mariante Carvalho.



João Augusto de Souza Lima, Marcus Vinicius Pratiní de Moraes e Joaquim Vieira Ferreira Levy.

constato que as exportações para o Brasil não aumentaram nos últimos cinco anos e, se tirarmos alguns elementos conjunturais, como, por exemplo, a venda de aviões usados da Suíça para o Brasil, temos na verdade uma queda nas vendas da Suíça. Com relação às importações – o que se compra do Brasil temos também um nível bastante modesto, com um déficit comercial desfavorável ao Brasil; e as importações ficam mais ou menos no mesmo nível. Aqui temos alguns elementos atípicos, como a venda de aviões da Embraer, que infelizmente não se concretizou inteiramente. São fatores conjunturais que falsificam um pouquinho a evolução. Em resumo, temos alguma estagnação e muito campo aberto para crescer”.

No que se refere às novas iniciativas, Rudolf Baerfuss destacou que o Brasil tem feito reformas estruturais importantes: uma nova Lei de Inovação, a Lei de Falcências e a medida provisória das Parcerias-Público-Privadas – PPPs são passos na direção cer-

*O Brasil é, de longe, o maior
parceiro da Suíça
na América Latina*

ta. Na Suíça também tomamos medidas importantes, algumas iniciativas novas, como a missão do Swiss Business Hub, inaugurado também em São Paulo, que tem como objetivo promover a tecnologia suíça no domínio do *high security*.

“O terceiro ponto que quero discutir é como fazer para avançar, para estimular os troncos bilaterais e os investimentos. Precisamos fazer visitas mútuas. Dirigentes suíços têm de vir mais ao Brasil, conhecer a realidade do país; e os dirigentes brasileiros têm de viajar para a Suíça para explicar essa nova posição brasileira. Tenho um mandato da Câmara de Comércio Suíça na América Latina, para convidar políticos, autoridades e ministros, para irem à Suíça e expor o ponto de vista brasileiro.

Estamos preparando a negociação de um novo acordo científico-tecnológico,

pois o acordo em vigor é de 1968, e, portanto, bastante defasado. No novo acordo as empresas terão um papel fundamental. Não queremos a pesquisa só na universidade. Queremos uma relação estreita entre a economia, as empresas, os grandes centros tecnológicos e a universidade”.

A Suíça e outros países europeus do grupo EFTA (European Free Trade Association), um pequeno clube de países que engloba, além da Suíça, Noruega, Lichtenstein e Islândia e não faz parte da União Europeia, gostariam de negociar um novo acordo comercial com o Mercosul. O papel do Brasil nesta negociação será fundamental.

“Outro ponto importante para facilitar os investimentos seria um novo acordo para evitar a bitributação. Trata-se de assunto muito difícil e, infelizmente, até agora, as negociações não começaram. Acho que este seria um passo fundamental para incrementar e facilitar as relações bilaterais”.



Klaus Bucher, Cônsul-Geral da Suíça no Rio, personalidade presente ao seminário.

Maurício Elias Chacur

Secretário de Desenvolvimento Econômico do Estado do Rio de Janeiro

“O Rio de Janeiro é o primeiro estado em atração de investimentos e fechou 2004 com 50 bilhões de reais em investimentos. É o segundo em renda *per capita* do país, o primeiro é o Distrito Federal. Já ultrapassamos São Paulo. Temos o menor índice de desemprego do país, juntamente com o Rio Grande do Sul, e o maior salário mínimo regional.

No que se refere ao comércio exterior, depois de 15 anos de déficit, nossas exportações cresceram e, no ano passado, exportamos 7 bilhões de dólares com um superávit comercial de US\$ 7 milhões. Passamos de 9º para o 5º estado exportador do país, em 2004; um crescimento de 45%, em relação a 2003.

Acho que estamos no caminho certo e, contrariando um mito de esvaziamento do estado, estamos vivendo um momento promissor de crescimento de nossa economia. Acredito que seminários como este, que se realizam na cidade só nos fortalecem. Nosso intercâmbio com a Suíça é muito pequeno, mas torço para que se intensifique, bem como nossa relação comercial”.

Joaquim Ferreira Levy

Secretário do Tesouro Nacional

O Secretário do Tesouro Nacional relata as principais iniciativas do governo na área financeira para garantir a sustentabilidade do crescimento e manter o nível de confiança do investidor.

“Os investimentos têm demonstrado boa recuperação em relação aos outros países, mas ainda estamos trabalhando para baixar o custo do capital e permitir maior acesso do mercado interno.

O trabalho fiscal, no que se refere ao estímulo aos investimentos, tem desdobramentos extremamente importantes. O custo do segmento de importação e exportação varia de acordo com a percepção de risco que o país tem. Temos trabalhado também no sentido de mostrar esta mudança do Brasil, pois as pessoas ainda guardam uma lembrança de um país da inflação, dos esqueletos. É preciso mostrar que isso é passado e que evoluímos.

Em termos de balança de pagamentos com superávit significativo, não podemos, logicamente, nos comparar à Rússia que tem tido um superávit extraordinário com o petróleo.

“O papel do governo é criar as condições adequadas para que a iniciativa privada possa detonar aquilo que sabe fazer melhor: criar riquezas, desenvolver o comércio e investir”

O investimento externo apresenta níveis surpreendentes. Embora não tenhamos os índices da década de 1990, a qualidade do FDI - Fundo de Desenvolvimento Industrial - tem dado mais retorno, e o Brasil se coloca numa posição bastante razoável. Temos colhido resultados significativos e as oportunidades se multiplicam com políticas que garantem a segurança nos contratos, com uma política social clara e efetiva, e com a criação de um ambiente de negócios seguro. A política social, na verdade, visa a uma criação de riquezas, que é o nosso maior objetivo.

Na área micro estamos trabalhando para limitar a carga tributária. Para isso, é necessário limitar o gasto particularmente o gasto obrigatório e o gasto primário. Este é o objetivo da lei (a LDO) depois de três anos de carga tributária ter parado de crescer. Não foi só a dívida que caiu, a carga tributária também parou de crescer nos últimos dois anos na área federal. A questão tributária é fundamental para os impostos. A estabilidade monetária, tanto no valor quanto na forma de impostos, é uma variável fundamental para quem está tomando uma decisão de investimento. Mudar a dinâmica anterior é fundamental para tornar o Brasil atraente para investimentos internacionais ou nacionais.

Falando da dívida

A redução da dívida externa é a maior evolução, pois nossa dívida, antes acoplada ao dólar, agora está independente da moeda americana, embora dependente da Selic. Apesar desse quadro conjuntural, com as aflições que a inflação nos traz, temos conseguido alongar a dívida. Pela primeira vez temos papéis nominais de três, cinco e sete anos. Temos uma curva de papéis nominais de sete anos e isso o Brasil nunca havia emitido. Temos também emitido papéis no mercado doméstico até 2045, o que também é inédito. Isso é uma evolução, apesar de algumas trovoadas aqui e acolá. Estamos avançando e isso é importante para dar visibilidade para aqueles que olham o Brasil e vêem que a direção é clara.

Em junho já temos concluído nosso programa de financiamento para 2005. Estamos tentando aproveitar as boas oportunidades, tanto na área doméstica quanto na externa. Nosso programa de emissões externas se completou, o que dá uma tranquilidade adicional para o resto do ano e até 2006.

Isso tem levado a uma diversificação dos investidores. Mais uma vez, o tema é a melhora da qualidade de nosso crédito e a melhora da qualidade do risco Brasil em função das políticas macro e micro que o governo tem feito. Nosso nível de

dívida externa pública tem sido estável, o nível de dívida externa privada caiu à metade. Poucas pessoas sabem, mas a dívida externa das empresas caiu mais ou menos de 115 bilhões de dólares, em 2000, para 60 bilhões de dólares, hoje.

Com isso, houve uma diminuição no endividamento externo do país, o que, junto com o crescimento das exportações, nos coloca numa situação muito mais tranquila; uma situação em que o risco percebido do Brasil diminui de maneira muito significativa.

Em resumo, aproveitando os bons tempos em que vivemos, temos procurado alcançar em cada uma destas áreas resultados concretos. No Brasil, às vezes, as coisas demoram um pouco a acontecer, mas quando ocorrem não voltam atrás. Esses ganhos são ganhos de grande persistência, que podem orientar o investimento para daqui a cinco ou dez anos.

O papel do governo é criar condições adequadas para que a iniciativa privada possa detonar aquilo que ela sabe fazer melhor: criar riquezas, desenvolver o comércio e investir. O governo pode, eventualmente, atuar nestas três áreas de atividade, mas o seu papel fundamental na administração da economia é o de criar as condições para que a iniciativa privada possa se desenvolver, gerar e atrair novos capitais, novas idéias e novos talentos para o Brasil".



Maurício Elias Chacur, Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico do Rio de Janeiro.

Os investimentos no Estado do Rio de Janeiro, atingiram, em 2004, 50 bilhões de reais

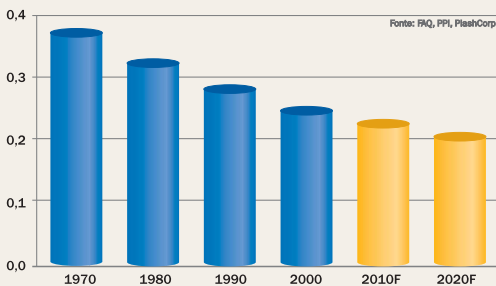
Marcus Vinicius Pratini de Moraes
Presidente do Conselho da ABIEC

O ministro Marcus Vinicius Pratini de Moraes, presidente do Conselho da ABIEC – Associação Brasileira das Indústrias de Exportadores de Carne – começou pedindo licença para “vender o seu peixe”.

“Em 1970 havia pouco menos de 0,4%, agora existe mais ou menos 0,2% de terra arável no mundo. Isso quer dizer que se a produtividade não tiver dobrado nesse período está faltando comida e o horizonte é o horizonte limitado, pois hoje a preocupação não é mais somente terra arável disponível, mas água disponível para plantar. É o caso dos Estados Unidos, da Austrália e de outras regiões que têm terra, mas não têm água.

No Brasil temos 851 milhões de hectares, mas só plantamos em 48 milhões de hectares, isto é, 5,5% do território. Se acrescentarmos as culturas permanentes, café e laranja, teremos mais 14 milhões de hectares, apenas. Se somarmos a isso as

Hectares de terras aráveis por pessoa





Armando Mariane Carvalho, Diretor do BNDES, marcou presença no evento.

plantações florestais, eucaliptos, pinos e acácia, tudo isso junto dá mais ou menos 7% do território nacional. Os outros países plantam entre 20% e 25%. No Brasil, incluindo as reservas de madeira que plantamos, passamos um pouquinho de 7% e,

O Brasil tem 90 milhões de hectares para plantar; o dobro do que plantamos hoje: 48 milhões de hectares.

em culturas anuais, só 5,5% de todo o território. Isso, sem tocar num arbusto sequer da Amazônia. Aqui é importante separar o conceito de Floresta Amazônica de Amazônia Legal, que vai até Brasília; e não me consta que havia floresta em Brasília – o Brasil tem 90 milhões de hectares para plantar, o dobro do que plantamos hoje, 48 milhões de hectares.

Além disso, temos 220 mil hectares de pastagens naturais cultivadas, que à medida que crescem, vão sendo liberados para a agricultura. Em dez anos, nós vamos precisar de 100 milhões de hectares para manter os 190 milhões ou 200 milhões de animais que teremos então. Em dez anos, a área plantada do Brasil pode passar de 48 para 200 milhões de hectares. É mais do que plantam os Estados Unidos e

a Europa. Os EUA plantam 110 milhões e a Europa, 140 milhões de hectares. A China planta 140 milhões, dos quais 50 ou 60 milhões são irrigados. Nós temos condições, enfim, de atender às necessidades do mundo em alimentação. O mundo precisa do Brasil para comer. Nós somos a última fronteira agrícola do mundo, e para isso, meu caro embaixador, eu queria pedir a atenção de Vossa Excelência: a Suíça nos compra muita coisa inclusive carne bovina. Quase 10% da carne bovina que vendemos é para a Suíça, além de soja e outros produtos. Existe muito espaço para a Suíça comprar mais do Brasil, porque a Suíça está comprando muito produto com subsídio. Quando compra açúcar da França, açúcar da Alemanha e outros produtos da União Européia, na verdade, está importando 10% de produto e 30% de subsídio. Então, vou fazer um apelo aos senhores: que a Suíça diminua a importação de subsídios e compre mais comida do Brasil, que não tem subsídio.

Hoje estamos plantando 10 milhões de hectares a mais do que plantamos na safra de 1999-2000. O PIB do agronegócio brasileiro é o principal motor, ao lado das exportações, do crescimento da economia brasileira. É por isso que defendo a necessidade de se continuar apoiando o agronegócio, que dá retorno: na agricultura, na indústria de máquinas, nos fertilizantes, nos serviços, nos

transportes, nas exportações. O agronegócio exportou de janeiro a dezembro de 2003, 30 bilhões de dólares e importou 4 bilhões e 800 milhões, com saldo comercial de 34 bilhões, que é o saldo da balança comercial brasileira. O agronegócio é o único no Brasil que gera superávit comercial e é normal que seja assim, pois somos uma economia emergente. O agronegócio é uma peça fundamental para assegurar a continuidade do nosso crescimento. Eu espero firmemente que esta reunião se transforme em grandes negócios”.

Brazil-Switzerland Bilateral Seminar on Foreign Commerce and Investment

The Swiss Ambassador, Rudolf Baerfuss, opened the debates highlighting the structural reforms that Brazil has made: a new innovation law, the bankruptcy law and the MP (Provisional Measure) of the Public-Private-Partnerships PPPs, are steps in the right direction. Switzerland has installed the *Swiss Business Hub*, in São Paulo, to back the medium and small Swiss Companies and to promote technology in the *high security* domain. A new scientific-technological agreement is under study since the current agreement is from 1968.

The Secretary of the National Treasury, Joaquim Ferreira Levy, reported the principal initiatives of the government in the financial area to guarantee growth and to maintain the level of trust of the investor. The investments have had good recovery in relation to other countries but it is necessary to lower the cost of capital to allow greater access to the domestic market. In June we concluded our financing program for 2005. The external issues have already been completed which gives additional tranquility up to 2006.

Marcus Pratini de Moraes, President of the Board of ABIEC, Brazilian Association of the Meat Exporters Industry, highlighted the importance of Brazil as a country with the greatest arable area in the world. Brazil has conditions to satisfy the needs of the world in food. He asked the Swiss to buy more from Brazil since we sell without the subsidies of the products of the European market.



Ursula Bardorf, Diretora Executiva da Swisscam, abre os debates do Painel 1 e expõe as disparidades e afinidades entre o Brasil e a Suíça.

Relações econômicas entre Brasil e Suíça podem melhorar

Dois parceiros com territórios e populações bem diferentes, mas com grande vontade de fazer negócios

O Brasil é muito grande e a Suíça, pequena: ela caberia entre o Rio de Janeiro e São Paulo. O território suíço é 25 vezes menor que o brasileiro e a população cerca de 25 vezes menor do que a nossa. Apesar desta disparidade nas realidades físicas, esse país europeu está entre os 15 mais importantes parceiros econômicos do nosso país, que, por sua vez, é responsável por 51% do comércio suíço na América Latina.

Estes dados, apresentados por Ursula Bardorf, Diretora-Executiva da Câmara de Comércio Suíço-Brasileira – Swisscam –

mostram que os negócios entre os dois países, que alguns especialistas já consideram expressivos, podem ser bem mais ampliados tendo por base a tradicional amizade que existe entre eles.

Ursula, juntamente com o Secretário do Comércio Exterior, Ivan Ramalho, foi uma das expositoras do Painel I: O estado atual das relações econômicas Brasil-Suíça, presidido por José Maria Rabelo, diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil. O secretário de Comércio Exterior do MDIC destacou, em seu pronunciamento, que nosso país, hoje, se pre-

ocupa muito com a qualidade e a tempestividade das informações sobre o movimento comercial com outros países e, por isso, no primeiro dia do mês subsequente, divulga o resultado de sua balança comercial.

“Continuamos”, afirmou ele, “acumulando um crescimento de importações e exportações superior a 20% em 2005 e, também, segundo os organismos internacionais, estamos tendo um desempenho superior ao próprio crescimento do setor no mundo. Com isto, hoje a corrente de comércio externo brasileira já é superior a US\$



Ivan Ramalho: "A corrente de comércio exterior brasileira já é superior a 160 bilhões de dólares".

160 bilhões, o que significa que ela já está em torno de 26% no nosso PIB, devendo chegar a 30%".

Segundo o secretário, nos últimos dois anos, o Brasil teve um crescimento médio de 32% de suas exportações, e só a Rússia e a China cresceram mais do que isso, sendo que a Rússia foi favorecida por suas exportações de petróleo, e a China, pelo fato de que, nos últimos anos, contou com um extraordinário aumento de sua produção industrial com preços competitivos. Já o México, considerado, um país emergente, cresceu 14%, menos da metade do que o Brasil.

Neste cenário, o saldo comercial impacta de modo favorável o balanço de pagamentos brasileiro. A nossa indústria exporta 60% de sua produção e conta com uma distribuição e diversificação bastante razoáveis. Segundo Ivan Ramalho, hoje, os produtos manufaturados brasileiros se destinam majoritariamente aos Estados Unidos e à Argentina e, além disso, os países asiáticos compram, também de modo significativo, produtos básicos e manufaturas. Quanto aos estados, São Paulo é o principal exportador, seguido por Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Paraná e Rio de Janeiro.

Grandes e pequenos

A diretora-executiva da Swisscam destacou em sua palestra a diferença entre as superfícies do Brasil e da Suíça. Em outros indicadores, as duas nações se aproximam, cada uma podendo oferecer vantagens à outra. A Suíça tem uma grande produção industrial, e pode colocar à disposição do mercado brasileiro uma variedade enorme de produtos. O Brasil, por sua vez, apresenta algumas vantagens que a Suíça não pode oferecer.

Segundo Ursula Bardorf, no comércio bilateral a Suíça está entre os 15 parceiros mais importantes do destino das exportações brasileiras e está em 38º lugar como comprador de produtos brasileiros. Ela informou ainda que seu país foi um dos dez maiores investidores no Brasil em 2004, e que o nosso país é o mais importante parceiro comercial dos suíços na América Latina, responsável por 51% do comércio daquele país europeu na América do Sul. Por tudo isto, o governo suíço considera que o Brasil, juntamente com os Estados Unidos são os países mais importantes das Américas em termos de comércio exterior.

Investimentos suíços no Brasil

Cerca de 300 empresas suíças estão instaladas no território brasileiro e respondem por 87 mil empregos diretos no nosso país, e faturam aproximadamente 10 bilhões de dólares por ano. Ursula Bardorf considera que tais empresas são conhecidas pela alta qualidade de seus

Empresas Suíças no Brasil



- Aproximadamente 300 empresas
- Geram 87.000 empregos diretos
- Faturam 10 bilhões US\$ por ano
- Conhecidas pela alta qualidade dos produtos
- Em 2004, investiram 365 milhões US\$ no Brasil
- Atuam há 80 anos no Brasil

Um perfil da Swisscam

A Câmara de Comércio Suíço-Brasileira, também conhecida como Swisscam, foi criada em 1945 e hoje mantém, na capital paulista, seis pessoas trabalhando para incrementar os negócios entre os dois países, principalmente por parte de médias e pequenas empresas.

A Swisscam tem seis comitês: jurídico, de marketing, de meio ambiente e sustentabilidade, de relações humanas e de secretárias, todos voltados para assessorar empresas suíças e brasileiras em busca de mercado.

Segundo Ursula, seu país oferece incentivos (alguns cantões dão até dez anos de isenção de impostos) a empresas estrangeiras que querem se instalar nele, mas às ve-

zes, em vez de criar uma firma na Suíça, vale mais a pena abrir uma filial lá para facilitar a exportação.

A Swisscam recomenda aos brasileiros interessados falar, no mínimo, o inglês; valorizar a pontualidade suíça e comparecer a tempo às reuniões, procurando cumprir o que foi combinado.

Quanto às oportunidades, Ursula destaca que os suíços têm interesse em produtos novos e criativos e que o mercado de informática tem bom potencial, pois entre outras coisas, os produtos são leves e não precisam de navio para ser transportados. *Design*, moda de boa qualidade e produtos orgânicos são outros itens procurados pelos suíços.

produtos e pelos preços, que acompanham a qualidade. Em 2004 elas investiram US\$ 365 milhões no Brasil, onde algumas atuam há mais de 80 anos. Alguns dos representantes destas empresas suíças são, inclusive, conselheiros da FCCE.

Entre as empresas suíças no Brasil destaca-se a Nestlé, considerada a maior produtora de produtos alimentícios e bebidas do mundo. Atuando em outras áreas, são importantes também a Novartis, a Ciba, a Roche e a fabricante de elevadores Atlas Schindler, que é também uma líder mundial em seu setor.

A representante da Swisscam analisou ainda, o que considera os pontos fortes dos brasileiros. Segundo ela, uma longa amizade une os dois países, baseada principalmente no potencial do mercado e do território brasileiros. A agricultura é um fator importante, pois, segundo Ursula, um quarto do solo do seu país é pedra pura, ocupado pelos Alpes, e não pode ter plantações. Os suíços são fascinados também pelos nossos recursos naturais: biodiversi-

Desde 1945, a Câmara de Comércio Suíço-Brasileira auxilia principalmente pequenas e médias empresas, brasileiras e suíças, a efetivar bons negócios

dade, água potável em enormes quantidades, além de terem interesse em nossa mão-de-obra qualificada e considerada barata para os padrões europeus. A diretora executiva destacou ainda que o empreendedorismo brasileiro é bastante valorizado.

Por outro lado, ela revelou que os empresários suíços se queixam do nosso sistema tributário complexo, de insegurança jurídica, demora nos processos, insegurança de patentes e propriedade intelectual, além de financiamentos caros, infra-estrutura ainda não adequada, corrupção e lei trabalhista antiquada. "Como os suíços gostam de saber de tudo com dez anos de antecedência, estes fatores dificultam o planejamento", concluiu.



José Maria Rabelo, Diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil

Economic relations between Brazil and Switzerland

Two partners with very different territory and populations but with great desire to do business. Brazil is very large and Switzerland small: it would fit between Rio de Janeiro and São Paulo. The Swiss territory is 25 times smaller than the Brazilian and the population close on 25 times less than ours. Switzerland is among the 15 most important economical partners of our country which, in turn, is responsible for 51% of the Swiss commerce in Latin America, stated Ursula Bardorf, executive director of Swisscam, The Swiss-Brazilian Chamber of Commerce.

Ivan Ramalho, secretary of Foreign Commerce of MDIC highlighted that the current of foreign commerce has already gone beyond US \$ 160 billion, which means that it is already around 26% of our GNP and is going to reach 30%."

According to Ursula Bardorf, Switzerland is amongst the 15 most important export partners from Brazil which is the most important commercial partner of the Swiss in Latin America. Close on 300 Swiss companies, amongst them Nestlé, are installed here and respond for 87 thousand direct jobs in our country, billing around 10 billion dollars per year.

PPPs – Visão comercial

Iniciativas brasileiras no âmbito de investimentos

Parcerias Público-Privadas podem acelerar investimentos suíços no Brasil

Roberto Fendt Júnior, ex-Superintendente da Fundação Centro de Estudos de Comércio Exterior – FUNCEX – ex-diretor da CACEX, do Banco do Brasil, e professor da Fundação Getúlio Vargas, presidiu o Painel II. Foram expositores César V. A. Bonamigo, Chefe da Divisão de União Européia e Negociações Extra-Regionais do Ministério das Relações Exteriores e João Emílio Gonçalves, Consultor de Projetos para Investimento da APEX.



Roberto Fendt Júnior, Professor da Fundação Getúlio Vargas, foi o presidente do Painel II.

MERCOSUL e AELC: à espera de um definitivo acordo

Ao iniciar a exposição, César Bonamigo teceu uma série de considerações sobre as relações do MERCOSUL com a Associação Européia de Livre Comércio – AELC. Lembrando que o embaixador da Suíça já fizera menção à declaração conjunta assinada pelos dois blocos para cooperação em matéria de comércio e investimentos, observou que, apesar de estar falando aos participantes de um seminário que analisa o comércio entre o Brasil e a Suíça, convinha não esquecer que, desde 2000, o MERCOSUL só pode negociar em con-

junto, razão pela qual ele iria abordar, primeiro, as relações entre os dois blocos econômicos e, depois, as que mantêm os dois respectivos países.

Com a ressalva de que não desejava “ensinar o Padre Nosso aos vigários”, Bonamigo relembrou aos participantes do seminário que a AELC é um bloco econômico integrado pela Suíça, Noruega, Islândia e Lichtenstein, e exporta produtos no valor de 170 bilhões de dólares, mais 54 bilhões, em serviços. Com exceção da Suíça, o bloco tem um acordo com a União Européia, formando a Área Econômica Européia, da qual a Suíça não participa plenamente, em-

bora tenha assinado outros acordos bilaterais com a UE. Em sua opinião, apesar de se tratarem de blocos distintos, do ponto de vista de área negociadora é muito semelhante o perfil dos participantes da AELC e da UE, alcançando os integrantes da AELC um PIB de 53 bilhões de dólares, tendo a Suíça como principal economia.

As exportações da AELC, explicou o debatedor, correspondem aproximadamente ao dobro das do MERCOSUL. Se os dois blocos possuem PIB semelhante, importa lembrar que a os países da AELC têm uma população que corresponde a 10% da população do MERCOSUL, o

que vai assinalar uma diferença marcante, pois redunda em um PIB *per capita* dez vezes maior.

Bonomigo informou que a AELC assinou 14 tratados internacionais de livre comércio, com Bulgária, Chile, Singapura, Israel, Croácia, Líbia, Macedônia, Jordânia, com todo o Leste Europeu e México. Está em negociação para assinar outros com o Egito, Canadá, Tunísia, Lessoto, Namíbia, Suazilândia e África do Sul. As negociações com o MERCOSUL, reiterou, se fazem por meio de uma declaração conjunta assinada pelos dois blocos, com vistas à cooperação no comércio e em investimentos. Do ponto de vista sul-americano, é nítida a preponderância da participação

*MERCOSUL e AELC:
dois blocos poderosos à
espera de um acordo
definitivo de livre comércio*

brasileira no comércio com a AELC, pois corresponde a 72% das importações e 68% das exportações totais.

Na comparação entre as duas balanças comerciais, destacou que o comércio entre o Brasil e os países da AELC nos tem sido deficitário, mas em níveis de normalidade absolutamente aceitáveis, sem um desequilíbrio notável na relação. “Quando se examina o quadro de comércio,” salientou, “o gráfico muda muito pouco, dada a já mencionada preponderância brasileira no volume do comércio total.”

A seguir, Bonomigo explicou que a Declaração Conjunta para Cooperação em Comércio e Investimentos, assinada entre o MERCOSUL e a AELC, foi firmada em dezembro de 2000 e abrange comércio, investimentos e serviços. Prevê troca de informações e diálogo regular - os encontros têm tido regularidade bi-anual - com a intenção de facilitar o comércio e os investimentos de ambas as partes. O plano de ação, que é parte integrante dessa declaração, lista as áreas previstas para essa cooperação, que são, em verdade, todas aquelas previstas em



João Emilio Gonçalves fala sobre as Parcerias Público-Privadas durante o Painel II.

um acordo de livre comércio. O primeiro encontro ocorreu em 2002, e o segundo, em 2004. Em ambos, houve troca de informações sobre as respectivas economias, sobre comércio e parcerias, sobre os acordos internacionais assinados por cada um deles e sobre as perspectivas de cooperação futura.

Reafirmando que o perfil de interesses da AELC é bastante semelhante ao da União Européia, pois há demandas de serviços, de investimentos, de propriedade intelectual, de compras governamentais, ao mesmo tempo em que ambos dispensam alguma proteção ao setor agrícola, o diplomata lembrou que, individualmente, os quatro países integram o G-10, no âmbito das negociações da OMC, em contraponto ao G-20, que reúne os países que buscam eliminar o protecionismo à agricultura. Nos encontros havidos, a AELC já sinalizou quais as áreas de interesse na negociação com o MERCOSUL: indicações geográficas de produtos agrícolas, barreiras de importação de produtos de pesca, tarifas de produtos industriais, proteção de investimentos e compras governamentais.

As dificuldades de negociação, a exemplo do que ocorre com a União Européia, ficam por conta do protecionismo agrícola, que impede o livre trânsito do comércio recíproco em um setor em que o

Brasil tem grande interesse. A manutenção do diálogo com os países da AELC, particularmente com a Suíça, é do interesse do Itamaraty, sobretudo pelas possibilidades que abre para se explorar uma cooperação maior, para a facilitação do comércio e de investimentos. Para terminar, Bonomigo reconheceu que a realização do seminário vem facilitar, em muito, a identificação das oportunidades de coo-

*Encontros bianuais
geram troca de
informações e facilitam
o comércio bilateral*

peração. Quanto às perspectivas futuras de aprofundamento das relações comerciais, o Chefe da Divisão de União Européia, manifestou a esperança de que seja finalmente concluído um acordo entre os países do MERCOSUL e os da AELC.

Brasil, um investimento lucrativo

O segundo debatedor, João Emilio Gonçalves, Consultor de Projetos para Investimentos da APEX, explicou que está havendo uma revitalização e um aumento do fluxo de investimentos estrangeiros no cenário internacional, desde 2003, depois da brusca recessão que se seguiu ao pico



César Bonamigo, Chefe de Divisão da União Européia e Negociações Extra-regionais do M.R.E.

ocorrido no período 1999/2000. Destacou, ainda, que esse aumento se deve aos investimentos efetuados pelos países em desenvolvimento, já que, entre os países mais desenvolvidos, eles continuam em descenso. Quanto aos principais destinos do investimento direto estrangeiro, a China assume um papel de destaque e constitui-se em um caso especial, embora o México e o Brasil tenham tido um crescimento bastante parelho; o grande aumento do fluxo para a China demonstra que o principal aspecto a orientar as decisões de investimentos estrangeiro repousa no tamanho do mercado e na expectativa de seu crescimento.

João Emílio ressaltou que, em 2004, o aumento dos investimentos estrangeiros na economia brasileira foi bastante significativo, na faixa de 18 bilhões de dólares, estando a estimativa para 2005 em torno de 16 bilhões. Destacou o fato positivo e impressionante de que os investimentos brasileiros diretos, para fora do país, tenham girado em torno de 9,5 bilhões de dólares, em 2004. Em relação aos investimentos anunciados, isto é, aqueles que vão ocorrer não apenas em um ano, mas em vários anos futuros, devemos considerar que seu aumento – de

Investimentos dos países em desenvolvimento fazem crescer o comércio mundial, depois da recessão de 2003

37 bilhões de dólares, em 2004, para mais de 50 bilhões, este ano – pode ser avaliado como um importante indicador de tendência, com destaque para o fato de que eles ocorrerão em setores críticos, como a siderurgia e a infra-estrutura, gerando a expectativa de que alguns gargalos da economia brasileira serão, em breve, desobstruídos.

Especificamente, quanto aos investimentos suíços no Brasil, os números observados em 1995 e em 2000, quando foram realizados censos de investimentos do capital estrangeiro pelo Banco Central, demonstram que esses investimentos, que eram altamente significativos em 95, caíram um pouco, mas continuam a representar um índice bastante razoável, sendo de esperar que voltem a aumentar progressivamente.

João Emílio ressaltou que investir aqui se justifica por vários fatores, entre eles, o dos índices de crescimento do país e

do potencial crescimento, daqui para a frente. Ao compararmos o Brasil com as demais nações, podemos verificar que ele é um dos três países do mundo que possui uma área significativa (mais de 4 milhões de metros quadrados), um mercado consumidor constituído por uma população superior a 100 milhões de pessoas, e um PIB acima de 500 bilhões de dólares. Apenas os Estados Unidos, a China e o Brasil conseguem reunir essas três características. O Brasil, além desse grande mercado doméstico, constitui-se em uma área estratégica, por fazer fronteira com quase todos os países da América Latina – à exceção do Equador e do Chile – o que gera a expectativa de um mercado consumidor potencial ainda mais promissor.

Por fim, mas não menos importante, explicou o palestrante, é a análise dos gráficos referentes ao retorno dos investimentos, medido por remessas de lucros e por *royalties*: se considerarmos um período de 10 anos, que é bastante razoável para a depreciação dos investimentos, esse retorno estaria em torno de 26,4%, o que demonstra que investir aqui é lucrativo e que não há qualquer impedimento para a remessa desses lucros aos países de origem das respectivas empresas. Quanto à natureza dos ativos brasileiros, João Emílio chamou a atenção para o fato de que, apesar de ser um importante exportador de produtos básicos, ligados a seus recursos naturais, como, por exemplo, minérios, café e suco de laranja, o país, ao mesmo tempo, também se destaca em relação a bens diretamente conectados com o seu crescimento tecnológico, sendo o maior fabricante e exportador regional de aviões a jato e possuindo um desenvolvimento significativo no setor de *software*, principalmente na área de *government*, sem deixar de mencionar a urna eletrônica, outro expressivo exemplo de nossa capacitação. "Possuímos, ainda uma ampla infra-estrutura que, como se sabe, não está lá em boas condições em muitos setores, mas, sabemos também, que investir na sua recuperação e expansão é justamente um dos objetivos prioritários do Governo Federal".



O Professor Roberto Fendt Júnior e o Ministro Marcus Vinícius Pratini de Moraes confraternizam durante o intervalo do seminário.

“O Brasil não dispõe, ainda, de uma marca consolidada em alguns setores tecnológicos”, comentou o palestrante, “Em comparação com outros países, é interessante notar que a indústria de *software*, por exemplo, gera milhares de empregos e envolve grande número de firmas. A exportação de manufaturados também foi mencionada, dada a sua importância e crescimento, pois, no ano passado, atingiu a mais de 100 milhões de dólares. No campo das importações, João Emilio destacou que o seu valor, nos últimos anos, cresceu cerca de 50%. Acrescentou que esse aumento, se ocorresse em qualquer outro país, geraria, possivelmente, uma infinidade de reclamações de todo o setor empresarial, mas, no Brasil, teve uma resposta diferente, pois as firmas brasileiras, para se adaptar a isso, investiram em capacitação e em desenvolvimento de tecnologia e conseguiram responder com uma expansão ainda maior de suas exportações, o que só contribuiu para o maior desenvolvi-

*As PPPs vão ajudar a
viabilizar investimentos
necessários e urgentes
na infra-estrutura brasileira*

mento da economia nacional. Além disso, a maior importação de insumos e equipamentos se traduz num volume maior de exportações.

O representante da APEX salientou que, na estratégia de desenvolvimento, uma das principais questões é a da atração de parcerias para a formação de alianças, tanto para acesso a mercados quanto para o desenvolvimento de produtos em escala mundial, exploração e diversificação de vantagens comparativas e de vantagens competitivas. A estratégia brasileira de atração de investimentos estrangeiros ao país, explicou, baseia-se no esforço para atrair companhias que ainda não operam no Brasil e para expandir as atividades das que já o

fazem. Para ele, outro objetivo fundamental tem sido o de transformar as empresas domésticas em transnacionais, para que possamos trazer ao nosso país tecnologias e informações capazes de cooperar para a expansão do nosso desenvolvimento. O aumento das exportações, concluiu, foi um dos fatores que contribuíram decisivamente para a conclusão governamental sobre a necessidade de se investir em infra-estrutura, para que desaparecessem os gargalos que venham a impedir uma expansão ainda maior.

Em vista do atual cenário de crescimento econômico brasileiro, baseado na responsabilidade fiscal, foi necessário encontrar novos mecanismos de financiamento e um deles, exemplificou, é o das Parcerias Público Privadas, as PPPs, compostas por contratos de longo prazo, entre 5 e 35 anos, que envolvem não apenas a construção, mas também o financiamento, a operação e a manutenção, e que podem ser complementados por contra-

prestação pública. Os critérios para a definição da modalidade dos investimentos dependerão da sua capacidade de geração de receitas: quando o investimento for auto-sustentável do ponto de vista financeiro, ocorrerão as concessões-padrão; quando os investimentos necessitarem de complementação por parte do poder público, haverá PPPs, ou, ainda, em outros casos, com o tradicional aporte de recursos orçamentários.

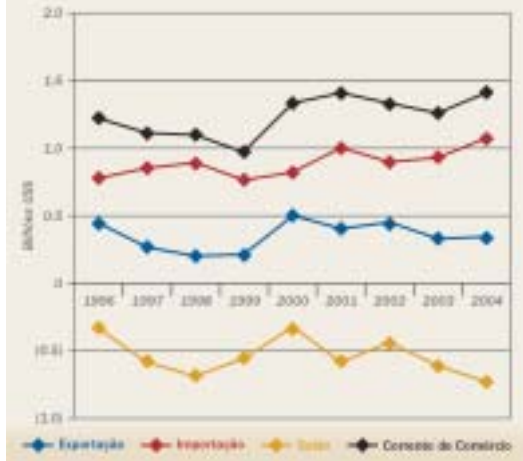
O governo, explicou João Emilio, está prevendo dois tipos de PPPs: as administrativas, em que o setor público "compra a obra" e paga taxas anuais que, praticamente, correspondem a um aluguel; e as concessões patrocinadas, em

A APEX-Brasil, em conjunto com a Sala do Investidor, atua na área de facilitação de negócios para quem está à procura de novos investimentos

que o parceiro privado define uma tarifa e o setor público garante a rentabilidade mínima do projeto.

Para assegurar a continuidade do pagamento por parte do setor público foi desenvolvido um fundo garantidor, de natureza privada, o que significa que ele é não contingenciável e sujeito a execução judicial. Os critérios de prioridade repousam em projetos que tenham grande capacidade de geração de retorno, que estejam de acordo com a estratégia de desenvolvimento do Governo Federal, que possam despertar grande interesse no setor privado e que já tenham um nível de desenvolvimento bastante razoável. Dentre eles, João Emilio destacou três, que já estão sendo desenhados: o da Ferrovia Norte-Sul, que visa a melhorar o corredor de exportação da Região Centro Oeste do país; o da Rodovia BR-116, que também se acha em fase de estudos e cuja licitação saía, talvez, até o final do ano; e o do arco rodoviário do Rio de Janeiro, que pretende

Comércio Brasil-Suíça



aliviar o tráfico de veículos na Avenida Brasil e na Rodovia Presidente Dutra, para favorecer o transporte até o Porto de Sepetiba.

Por fim, João Emilio Gonçalves referiu-se ao Programa de Atração de Investimentos do Brasil, originado na priorização de atração de investimentos pelo Governo Federal, que percebeu a necessidade da criação de instituições

O Governo Federal está prevendo dois tipos de PPPs: as administrativas e as concessões patrocinadas. Um fundo garantidor assegura a continuidade de pagamentos do setor público

específicas, para coordenar as suas diferentes áreas envolvidas e para facilitar o diálogo com o setor privado. Dele faz parte a Unidade de Investimentos da APEX-Brasil, ligada ao Ministério do

Desenvolvimento, da Indústria e Comércio Exterior, operando em conjunto com a Sala do Investidor, que faz parte da Casa Civil, e atuando nas áreas de facilitação de negócios e do fornecimento de informações a quem deseja investir.

Brazilian initiatives in the ambit of investments.

The perspectives of increase in commercial relations between the MERCOSUL and AELC blocks and particularly between Brazil and Switzerland would be dynamic with the signing and implementation of future bilateral agreements that would facilitate the expansion and diversification of the respective flows of commerce. Public-Private Partnerships can serve as a great incentive to foreign investment in the area of infrastructure, the modernization of which Brazil lacks so much. They can also be the recipe for commerce between Brazil and Switzerland to return to reaching the levels already obtained in the near past.

Iniciativas suíças no âmbito dos investimentos

Pequenas e médias empresas suíças têm apoio para negociar

Trabalho do Swiss Business Hub cria alternativas de sucesso

O Painel III foi aberto pelo Ministro Ernane Galvêas, consultor da presidência da Confederação Nacional do Comércio – CNC que ressaltou a importância da inserção do Brasil no contexto internacional. De acordo com o ministro, a realização de seminários como este podem pavimentar novos caminhos, aproximando empresários brasileiros e suíços para que se conheçam melhor. Para o Brasil a aproximação com países como a Suíça, altamente desenvolvida na área tecnológica, é de grande utilidade.



O Ministro Ernane Galvêas, Consultor da Presidência da CNC, abriu o terceiro painel.

Roland Rietman, chefe do Swiss Business Hub, apresentou os principais programas desenvolvidos pelo órgão, que atua no apoio às pequenas e médias empresas da Suíça e do Liechtenstein que buscam oportunidades de negócios no exterior.

Entre 2001 e 2003 houve uma queda do comércio da Suíça em nível mundial.

A OSEC Business Network Switzerland, Rede de Negócios da Suíça, é uma

empresa semigovernamental que auxilia e estimula pequenas e médias empresas suíças em seus negócios internacionais. O objetivo do programa é fortalecer as exportações, aumentando a competitividade interna e externa das pequenas e médias empresas e, portanto, da economia suíça. Trabalha também para reduzir custos relacionados a essas empresas.

“A Suíça tem hoje 320 mil empresas – 99% delas com até 250 funcionários. Ape-

nas 5% dessas empresas têm condições de exportar. Destas 16 mil, dez mil são indústrias e seis mil atuam na área de serviços. Fazer promoção para exportação nos remete ao que fazem os outros países – França, Áustria e Alemanha – com os quais podemos nos comparar, pois a Suíça tem pouco recurso financeiro e pouco pessoal.

O que as empresas esperam de nosso trabalho é menos barreiras e informações



Silvia Roizenblatt, Gerente de Negócios do Swiss Business – o Business Hub.

rápidas que possam aperfeiçoar a sua capacidade exportadora. Também fornecemos assessoria básica e promovemos a apresentação de possíveis contatos.” “Análises de 2001 nos dizem que para atender a essas necessidades de nossos clientes é preciso organizar a participação de grupos em feiras de negócios, para que

conheçam fornecedores, possam fazer análise de produtos e conheçam os novos mercados que querem conquistar. O Swiss Business Hub não atua sozinho; tem con-

vênio com a Câmara de Comércio Suíço-Brasileira, (Swisscam).

A OSEC tem sede em Zurique, na Suíça, com escritórios em Losane e Lugano. É uma empresa semigovernamental; trabalha na rede interna e externa, realizando encontros, seminários, assessoria e treinamento. Criada há 75 anos era o órgão

Parcerias tecnológicas



A OSEC trabalha para aumentar a competitividade internacional das empresas suíças e estabelecer uma rede de bons relacionamentos

oficial responsável pela promoção da Suíça nos mercados estrangeiros. Em 2001 assinou um contrato com o governo suíço e mudou bastante sua estrutura. Redefiniu sua missão e hoje é uma agência moderna de consultoria e não apenas uma clássica agência de promoção. O trabalho da OSEC estende-se também às empresas de Liechtenstein, para quem presta serviços. Em sua nova estrutura, o novo centro passou a funcionar como uma rede de consultas para empresas do país inte-

A rede externa com os Swiss Business Hubs (SBH) 2001 - 2005





Roland Rietman, Chefe do Swiss Business, apresenta os programas desenvolvidos pelo órgão, no apoio à pequena e média empresa.

ressadas em investir em outros mercados. Atualmente possui 1.650 membros e 6 mil clientes.

Os parceiros do Business Network Switzerland integram uma rede interna formada pelas Câmaras de Comércio Cantonais – 26 cantões, que correspondem aos estados brasileiros. A maioria é membro do Network. “Também trabalhamos com as federações em 18 câmaras cantonais de indústria e comércio. No exterior atuamos em 14 países-chave, através de câmaras de comércio bilaterais”.

A sede do Brasil foi aberta em agosto de 2002. A principal contribuição de um *Business Hub* ao mercado local é fornecer informações básicas e gratuitas; pesquisa sobre o parceiro comercial; rede de relacionamentos; e desenvolvimento de projetos de marketing com apresentação em feiras e eventos comerciais.

Segundo Sílvia Roizenblatt – Gerente de Desenvolvimento e Negócios do Swiss Business – “o *Business Hub* procura indicar

*O setor da nanotecnologia,
que tem forte desenvolvimento
na Suíça, tem sido muito
solicitado pelo governo brasileiro*

que projetos interessam não só às empresas suíças, mas também às empresas brasileiras que querem negociar com as suíças. Desenvolvemos projetos, organizamos missões e tratamos da parte prática. Nosso trabalho tem foco nas pequenas e médias empresas. As grandes já estão bem estruturadas e não precisam de ajuda.

Para a pequena e média empresa, um parceiro errado pode comprometer os negócios e fechar o mercado para sempre. Trazer suíços para o Brasil e levar brasileiros para a Suíça é o que pretendemos fazer numa ação que começou em 2004 e se estenderá, numa primeira fase, até 2006. Este não é um projeto para ter sucesso a curto prazo.”

Swiss High Security

Foi iniciado no ano passado na Suíça. São nichos de mercado como o setor de segurança de alta tecnologia para documentos de segurança – notas bancárias. Quanto mais a tecnologia avança mais a fraude se especializa. Neste setor, algumas empresas suíças desenvolveram tecnologias muito avançadas.

Em novembro de 2004, aqui estiveram seis empresas que fecharam diversos negócios com o Brasil, nas áreas de notas bancárias, passaporte, carteira da OAB, transmissão de dados coordenada entre todos os Estados, criptografia de dados e controle de acesso em sistemas de alarme.

O setor da nanotecnologia, que tem forte desenvolvimento na Suíça, também tem sido bastante solicitado pelo governo brasileiro. Várias ações estão sendo desenvolvidas, tanto no setor privado quanto no público. O apoio oficial é importante para viabilizar estas ações. Cinco pesquisadores brasileiros já estiveram na

Ministro Emrane Galvêas

“O Brasil tem muito que aprender com países como a Suíça a tirar proveito das boas relações internacionais”

“Buscar parcerias entre os nossos empresários, o governo e os empresários da Suíça é da maior utilidade para o Brasil. O Brasil não tem, em certos setores, o desenvolvimento já alcançado pela Suíça, e este seminário nos propicia encontros com os setores mais avançados nessas áreas. Podemos dizer que seminários como estes colocam o Brasil mais próximo das fontes de informações mais modernas para que possamos tirar proveito dos contatos estabelecidos.

Não preciso dizer que a Suíça é um país de exportação. Tudo na Suíça é voltado para a exportação. Eles detêm um conhecimento que nós agora estamos começando a adquirir, e eventos como este nos permitem avançar muito mais do que realizando trabalhos internamente. Este tipo de parceria é de toda a utilidade para o Brasil. A tecnologia, as pesquisas e o desenvolvimento de novas técnicas na área industrial e no próprio sistema comercial, como o



do *Business Hub* internacional, por exemplo, pode ser muito útil para observarmos como é que os países mais avançados e mais integrados ao comércio internacional, estão tirando maior proveito das suas relações de comércio exterior.

A FCCE ao realizar eventos desta natureza contribui de forma significativa para o aprimoramento de nossos técnicos e homens de negócio na área do comércio internacional.”

“Brazil has a lot to learn from countries such as Switzerland and to take advantage of the good international relations”

To seek partnerships between our businessmen and the government and the Swiss businessmen of greatest use to Brazil. In certain sectors Brazil does not have the development already achieved in Switzerland and this seminar promotes encounters with the most advanced sectors in this area. Everything in Switzerland is directed towards exportation. In truth they have knowledge that we are beginning to

acquire. The technology, research and development of new techniques in the industrial area and in the very commercial system as that of the International Business Hub, for example, could be very useful to us.

The FCCE and the MDIC, on holding events of this nature, are contributing in a significant way to the improvement of our technicians and businessmen.

Suíça, e alguns projetos foram fechados depois dessa visita. Em 2003, realizamos a Nanofair, em São Paulo. Este ano, 2005, um pesquisador brasileiro vai participar de um evento sobre o assunto, na Suíça.

A nanotecnologia tem várias aplicações práticas na área de materiais. Por meio da técnica, por exemplo, pode-se desenvolver um refil para lapiseiras, ao mesmo tempo muito fino e resistente. Este é um projeto de maior resistência que nos foi solicitado pela Faber Castel.

A nanotecnologia tem também aplicação na área médica, na antecipação de diagnósticos.

Estudos sobre nanotecnologia já estão sendo desenvolvidos no Brasil e, em 2006, será realizado um grande encontro sobre o tema, em São Paulo.

Mais informações
sbhbrasil@sao.rep.admin.ch
www.osec.ch

Small and medium sized Swiss companies have backing to negotiate The work of the Brazil-Switzerland Business Center create

Roland Rietman, Head of *Swiss Business Hub*, Brazil-Switzerland Business Center and **Silvia Roizenblatt**, development Manager present the principal programs developed by the organ that operates in the practical area of development with respect to the backing of the small and medium sized companies of Switzerland and Liechtenstein which seek business opportunities abroad. The objective of the program is to strengthen exports increasing internal and external competitiveness of the small and medium sized company and, therefore, the Swiss economy. It also works to reduce the costs relating to these companies.

Today Switzerland has 320 thousand companies, 99% of them with up to 250 employees. Only 5% of these companies have conditions to export and have organization and structure. Of these, 10 thousand are industries and six thousand operate in the service area.

Brasil-Suíça, êxitos e desafios, a visão empresarial

“O governo é bem-sucedido quando o empresário é bem sucedido. Tivemos certeza disso quando o Brasil alcançou a marca dos 100 bilhões de dólares em exportações. As administrações

federal, estadual e municipal não exportam e têm de esforçar para não atrapalhar a vida do empresário. Quando acertamos o caminho, ficamos todos muito contentes”.



Arthur Pimentel, Coordenador Geral de Exportação do MDIC, expôs os recentes programas do governo brasileiro que incentivam o comércio exterior.

Estas palavras, de Arthur Pimentel, coordenador-geral dos programas de exportação do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, refletem bem o conteúdo do Painel IV do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Suíça, dedicado ao tema “Êxitos e desafios: a visão empresarial”.

O painel foi presidido por Theóphilo

de Azeredo Santos, Presidente da Câmara de Comércio Internacional e ex-Presidente do Sindicato dos Bancos, e teve como moderadora Ursula Bardorf, Diretora-Executiva da Swisscam, a Câmara de Comércio Suíço-Brasileira. Além de Arthur Pimentel, o painel contou também com a participação, como expositor, de Johan Albino Ribeiro, Diretor Jurídico da Febraban e Assessor Jurídico do Bradesco.

Esforço para os peixes

Arthur Pimentel enfatizou que o esforço exportador do governo brasileiro tem vários aspectos, inclusive o de trabalhar em prol do pequeno e médio empresário para que aumentem sua inserção no setor e tenham acesso a novos mercados, atingindo números cada vez maiores.

Para demonstrar esta tendência, ele falou sobre vários programas do MDIC,



O Embaixador Plenipotenciário da Suíça e o Presidente da FCCE, na mesa do Painel IV.

*Peixes ornamentais
podem oferecer boas
oportunidades para o
comércio bilateral*

voltados principalmente para o esforço em facilitar o acesso a informações.

Com base em dados de 2004, traçou um quadro do movimento do comércio exterior em torno das chamadas miudezas, como, por exemplo, miúdos de frango. "É preciso fazer um exercício de imaginação e encarar desafios de ver onde estão os nichos de mercado", afirmou.

"As empresas têm de pensar quais são as potencialidades de compra da Suíça que não estamos explorando. Por exemplo, os suíços compram peixes ornamentais na faixa de US\$ 32 milhões e as empresas brasileiras exportam para o mundo inteiro algo em torno de US\$ 35 milhões; no entanto, só conseguimos colocar US\$ 7 mil na Suíça. Isto é uma provocação que estou fazendo e um desafio para todos nós."

Dando as mãos aos mercados

O coordenador de programas de exportação do MDIC revelou que, a partir do momento em que se conse-

gue caracterizar qual é o produto de interesse do mercado estrangeiro e qual o potencial das empresas brasileiras, é feito um esforço de promoção com entidades que têm um conhecimento formado do mercado local para tentar uma interação.

*Incentivar o comércio
exterior junto às pequenas
e médias empresas é meta
do governo brasileiro*

"Fazendo um trabalho nos estados e municípios a gente consegue identificar a potencialidade das regiões, das empresas e as oportunidades que podem surgir em determinado mercado. Nosso trabalho é fazer esta sinergia", disse Arthur Pimentel.

Com essa meta, o MDIC buscou perceber tanto as vocações produtivas quanto as principais dificuldades e realizou um diagnóstico da realidade e do arranjo produtivo local. "Assim a gente consegue direcionar com inteligência o esforço, pois é muito caro o empresário ir lá fora. Então, este radar, esta ferramenta, o radar do Estado, dá um primeiro passo para ajudar todos os setores envolvidos", continuou. "Esse esforço exportador é baseado em um conjunto de atividades de parceria. Hoje, só conseguimos fazer algo dando as mãos e estabelecendo conexões entre governos estaduais, entidades públicas e privadas, organismos dos mais diversos desenhos, sem esquecer jamais de se aproximar da atividade acadêmica, de onde temos possibilidades de acionar o conhecimento".

No Brasil, segundo Arthur Pimentel, há várias pequenas cidades com faculdades de administração de empresas com habilitação em comércio exterior, além de faculdades de relações internacionais; "e a gente vê hoje a juventude falando de comércio exterior. Isto é importante para termos continuidade."

Entre os programas citados por Pimentel está o Exporta Cidades, já im-

plantado em vários Estados e com crescentes resultados. Deste programa fazem parte a criação de endereços para troca de informações e o diagnóstico local, além de esforços de capacitação de mão-de-obra voltada para a exportação. “Em comércio exterior”, brincou ele, “quem não tiver informação perde o bonde, o trem e o avião. Colocamos 20% de aumento de exportação em todos os Estados e dois deles superaram a marca de US\$ 100 milhões de dólares. Isto foi uma oxigenada na gente, estamos no caminho certo, estamos procurando acertar”.

Dois dos estados tiveram resultados ainda melhores e a meta de crescimento passará, no próximo ano, para US\$ 500 milhões em exportações. Os municípios foram contemplados com o programa Exporta Cidades, instalado em várias cidades de todas as regiões brasileiras. “Vamos criar renda e emprego em função de determinadas linhas produtivas voltadas para o mercado externo”, informou Arthur Pimentel. “Nosso objetivo é evitar o binômio: não vendo porque ninguém me conhece e ninguém me conhece, então não consigo vender”.

A simplificação do crédito

Johan Albino Ribeiro, Diretor Jurídico da Febraban e Assessor Jurídico do Bradesco, abordou, em sua palestra, aspectos ligados ao crédito na economia brasileira. “Chamo a atenção para uma questão que, para a maioria da população e também para alguns setores do meio empresarial, passa despercebida. Nos últimos dois anos, vimos atravessando uma revolução de crédito e, como membro da Febraban, acho interessante destacar que o governo brasileiro e as instituições públicas no Brasil, tanto no Executivo como no Legislativo, procuraram pautar minimamente os temas do crédito e da poupança”. Ele analisou em profundidade a Lei 10.931, aprovada em 2004, que simplificou e disciplinou vários temas convertidos nesta área – o cheque especial, a mudança de aspectos processuais, etc.



Johan Albino Ribeiro analisou e comentou as recentes inovações e melhorias do sistema de crédito no Brasil.

Success for the government and businessmen

“The government is very successful when the businessmen are also, and we were certain of this when Brazil reached the mark of 100 billion dollars in exports. When we get the right road we are all content”.

These words of Arthur Pimentel, general coordinator of the export programs of the Ministry of Development, Industry and Foreign Commerce (MDIC) well reflect the content of Panel IV of the Brazil-Switzerland Bilateral Seminar of Foreign Commerce and Investments, dedicated to the theme successes and challenges: a business view.

The panel was presided by Teóphilo Azeredo dos Santos, president of the International chamber of Commerce of the FCCE and had as moderator Ursula Bardorf, executive director of Swisscam, the Swiss-Brazilian Chamber of Commerce. The speakers were Arthur Pimentel and Johan Albino Ribeiro, legal director of Febraban and legal advisor of Bradesco. Arthur Pimentel emphasized that the exporting efforts of the Brazilian government have various aspects including working in pro of the small and

medium sized companies. “The companies have to think of what the potentials of purchase from Switzerland are. For example, the Swiss buy ornamental fish in the range of US\$ 32 million, that we export something around US\$ 35 million; nevertheless we only manage to place US\$ 7 thousand in Switzerland. This is a provocation that I am making and a challenge for all of us.” Amongst the new programs of the government is the City Exports, already implanted in various states and with growing results. We clocked 20% increase in exportation in all the states and two of them went beyond the mark of US\$ 100 million dollars. Two of the states had even better results and the target for growth next year is going to pass to US\$ 500 million. Johan Albino Ribeiro, legal director of Febraban highlighted aspects connected to credit: In the last two years we have been passing through a credit revolution and the public institutions in Brazil, both in the Executive and in the Legislative, seek to minimally regulate the themes of credit and savings”.

Carne brasileira e etanol para o mercado europeu

Ministro interino do MDIC viaja a Genebra e aposta nas possibilidades da carne, do álcool combustível e dos flex fuel na Europa



Marcio Fortes de Almeida trabalha na busca de investimentos em infra-estrutura.

“O prato que vai estar na mesa é a carne brasileira”, disse o ministro de Estado, interino, do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, Marcio Fortes de Almeida, ao comentar, bem-humorado, as discussões sobre a presença da Rússia na Organização Mundial do Comércio – OMC, em Genebra, Suíça.

Por uma curiosa coincidência, Marcio Fortes de Almeida viajou para Genebra para participar da reunião da OMC logo

Marcio Fortes de Almeida garante que o Brasil pode concorrer ao montante de investimentos previstos para o mundo até 2008

após o encerramento do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Suíça.

Em seu pronunciamento no Seminário, o ministro falou das ações do go-

verno brasileiro no sentido de atrair mais investimentos estrangeiros para o país.

“Foi decisão do presidente Luiz Inácio Lula da Silva”, disse ele, “criar, no Palácio do Planalto, em Brasília, uma sala destinada aos potenciais investidores para orientar quanto a vocações, facilidades e estímulos dos governos estaduais e municipais às exportações brasileiras”. Ele informou ainda que a Apex e outros organismos ligados ao MDIC, também participam deste esforço: “Trabalhamos em projetos de qualquer dimensão; nosso objetivo é atrair investimentos. O Brasil está lado a lado com a Rússia, a Índia, a China e o México no esforço em torno da atração de novos negócios. Na nossa avaliação, temos condições de concorrer fortemente ao montante de investimentos previstos para o mundo até o ano de 2008”.

O ministro disse que ao Brasil interessam principalmente investimentos em infra-estrutura, equipamentos e bens de capital, e mencionou iniciativas do Governo Federal que desoneram a produção de impostos e estimulam o incentivo à logística e à recuperação de portos. Nesta linha, destacou principalmente os programas para apoiar a importação de *software*, além do RECAP e REPORTO. Lembrou ainda que uma antiga idéia da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB também foi adotada: os portos ficam numa área primária e não seria lógico que se tenha de pagar impostos para colocar equipamentos em áreas primárias, sejam eles importados ou vendidos internamente. Na realidade, é uma exportação que não chega a entrar no país e assim o governo a desonerou de PIS e Cofins.

"No porto de Santos", informou o ministro, "uma empresa já se beneficiou desta medida para a compra de novos equipamentos, para os quais obteve uma redução em dólar de 40%. Joaquim Vieira Ferreira Levy, Secretário do Tesouro Nacional, foi figura decisiva no encaminhamento desta decisão." Marcio Fortes de Almeida continuou dizendo que, na sua opinião, "desonerar significa abrir mão de impostos, de algo que já estava previsto no orçamento. Mesmo assim, a desoneração é importante e está sendo feita. Estamos também trabalhando na capacitação de pequenas e médias empresas através de um programa que permitirá a elas adquirirem os equipamentos mais baratos na venda a varejo".

O governo prepara novas iniciativas que vão desonerar ainda mais a produção, estimular o incentivo à logística e à recuperação dos portos

Com relação ao comércio brasileiro com a Suíça, o ministro afirmou que vê grandes possibilidades na venda, para aquele país europeu, do etanol, o álcool para ser misturado ao combustível. "Já existe", informou ele, "um programa piloto em torno desta iniciativa e nossa ideia é vender etanol não só para a Suíça, mas também para outros países e mercados, como China e Japão, já que, hoje em dia, o mundo todo está em busca de energias mais limpas e não se pode deixar de pensar nas vantagens econômico-financeiras que estão sendo geradas pelo Protocolo de Kioto". Marcio Fortes de Almeida disse também que o governo brasileiro tem trabalhado para exportar os carros bicombustíveis, também chamados de *flex fuel*. Encerrando seu pronunciamento o Ministro Marcio Fortes de Almeida ressaltou a importância do Seminário Bilateral de Investimentos e Comércio Exterior Brasil-Suíça, na busca de interesses comuns e no aprofundamento das relações comerciais entre os dois países.

O Protocolo de Kioto e o flex fuel

Anciosamente esperado pelos defensores da Ecologia, o Protocolo de Kioto, afinal, entrou em vigor em fevereiro de 2005 e prevê, de 2008 a 2012, quando termina sua primeira fase, reduções significativas de emissões de gases poluentes na atmosfera por parte das nações industrializadas.

É um grande tratado ao qual já aderiram 141 países, preocupados com as constantes e catastróficas mudanças climáticas e o aumento da temperatura, que têm repercussões intensas na agricultura, no aumento do nível dos oceanos e mares e até na economia das nações desenvolvidas e daquelas consideradas em desenvolvimento. Neste cenário de busca de matrizes energéticas mais adequadas, o Brasil tem papel importante, pois já detém uma tecnologia de ponta na área do álcool, visto que seu programa de etanol foi criado na década de 1970.

O álcool de cana-de-açúcar também é usado nos veículos bicombustíveis, os *flex fuel*. Graças a modificações no sistema de injeção do motor, esses carros podem rodar indistintamente com gasolina, álco-



Carro e motor Flex Fuel.

ol ou com uma mistura, em qualquer proporção, desses dois combustíveis. Este mecanismo permite, ao mesmo tempo, economizar combustível e emitir menos gases poluentes.

Hoje os *flex fuel* já estariam respondendo por cerca de 33% dos carros zero-quilômetro que saem das concessionárias brasileiras. Seis fabricantes brasileiros já oferecem este produto no mercado.

Brazilian meat and ethanol for the Europeans

"The dish that is going to be on the table is Brazilian meat", said interim Minister of State for Development, Industry and Foreign Commerce - MDIC - Marcio Fortes de Almeida, on commenting on the discussions about the presence of Russia in - OMC - in Geneva, Switzerland.

"Brazil is side by side with Russia, India, China and Mexico in the effort to attracting new business and has conditions to compete strongly for the amount of investment foreseen for the world up to the year 2008. Brazil is also interested in investments in

infrastructure, equipment and capital goods and initiatives that disencumber the production of taxes and stimulate incentives to logistics and the recuperation of ports.

The Kyoto Protocol became effective in February of 2005 and foresees significant reductions of polluting gas emissions into the atmosphere from 2008 to 2012. In this scenario Brazil has an important role with the production of alcohol and ethanol. Switzerland, China and Japan are countries interested in the purchase of these products".

Crescimento estável e energia limpa na pauta dos investimentos

Aumento do comércio exterior brasileiro é sustentável e possibilita nova vertente: produtos ligados a energias limpas

O mineiro José Maria Rabelo, diretor de Comércio Exterior do Banco do Brasil, informa que o BB, além de executor de políticas do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, também atua como um banco comercial que atrai negócios e investimentos para o nosso país e, assim são criadas novas possibilidades em parcerias com países em crescimento como o nosso. Ele realçou também que um dos desafios atuais para o nosso empresariado é ampliar o fluxo comercial com a Suíça.

Que importância têm os negócios do Brasil com a Suíça? O senhor acha que já atingimos um bom patamar ou ainda há um potencial a ser explorado?

JMR – Acho que estamos longe de atingir o potencial a ser explorado, especialmente no tocante às exportações brasileiras. A Suíça é um caso interessante, atípico, eu diria. O Brasil tem gerado um superávit comercial recorde com vários países, no entanto com a Suíça nós te-



José Maria Rabelo é funcionário do BB desde 1975 e tem ocupado cargos importantes, como os de Gerente Executivo da Unidade de Negócios, em São Paulo, e Gerente Geral de Reestruturação de Ativos.

mos déficit: importamos bem mais do que exportamos. De alguma forma isto é compreensível, pois importamos daquele país europeu produtos com maior valor agregado como farmacêuticos, máquinas, equipamentos e relógios. Embora a Suíça não seja, por excelência, um grande mercado consumidor, pois sua população não é grande, nós temos potencial para ampliar nossas exportações de alimentos, frutas, produtos processados e creio que este seja o desafio dos empresários brasileiros e das diversas instituições e empresas que têm interesse no comércio exterior brasileiro.

Os bons resultados que temos hoje no comércio exterior do Brasil já podem ser considerados estáveis ou são apenas circunstanciais?

JMR – Acho que podemos perfeitamente considerar estes resultados sustentáveis e não episódicos. Estamos num período de crescimento, entendemos que o Brasil ainda não chegou à maturidade do seu potencial de geração de superávits comerciais. Então as projeções para este ano de 2005 são de manutenção dos mesmos níveis de superávit do ano passado e creio que para o próximo ano não fugiremos muito desta realidade. Por mais que haja variações pequenas ano a ano, considero que não vamos mais ter uma situação de volta, com uma explosão de importações sem o conseqüente crescimento nas exportações. Creio que o superávit é bastante consistente, duradouro e compatível com o potencial do Brasil, não é nada superficial. Não estamos gerando superávit hoje pela contração de importações, estamos gerando porque temos de fato um fluxo aberto de comércio e o Brasil tem um potencial grande de vendas para o exterior.

Qual tem sido a política do Banco do Brasil para as exportações brasileiras? O banco estimula ou subsidia estas exportações?

JMR – A política brasileira de comércio exterior não é de responsabilidade do Banco do Brasil, ela é ditada pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. O Banco do Brasil é um dos agentes envolvidos e empenhados em dar sua contribuição para que tenhamos uma ampliação da nossa pauta de exportações, o ingresso de novas empresas, produtos e

mercados na nossa pauta de exportações. Ao banco não cabe ditar política, cabe, sim, executar aquelas políticas do setor como agente de governo. Paralelamente, o banco atua também como um banco comercial normal, aliás, aí é que eu diria que seu papel é até mais relevante. Pelas suas funções de banco comercial, o Banco do Brasil capta recursos no exterior usando a sua vasta rede externa, e com eles financia as nossas exportações. Nós temos produzido recordes também nos volumes de exportações que o Banco do Brasil tem financiado ano a ano.

"As projeções para 2005 mantêm o superávit do ano anterior e o nosso crescimento de comércio externo não pode mais ser considerado episódico"

Nossa prioridade é manter o intenso comércio com os europeus que tradicionalmente caracteriza a política brasileira ou há um interesse em abrir e desenvolver contatos com novos mercados?

JMR – Hoje não há, na estratégia brasileira, uma concentração num ou noutro mercado. Então temos, além dos europeus, uma boa participação no mercado norte-americano nas nossas exportações e, certamente, os Estados Unidos devem se manter como um mercado altamente estratégico para o Brasil. Além disso, a Europa também permanece como mercado importante pelo desenho atual da União Européia, pela tradição, pelo tamanho do mercado gerado pela unificação e pelo potencial de consumo que há nela. Mas hoje fazemos um esforço grande na linha da estratégia governamental para a exploração de novos mercados, o que significa um aumento de trocas com países que possibilitem maior integração regional com o Brasil: nações da América Latina, América do Sul, da África e da Ásia representam novos mercados no sentido de parceria.

Mas o nosso interesse é manter relações comerciais intensas também com países em desenvolvimento ou esta-

mos priorizando nações industrializadas com alta tecnologia? Não existe a possibilidade de os produtos dos chamados países ricos, sendo mais caros que os nossos, virem a desequilibrar a balança das exportações?

JMR – Não podemos caracterizar a nossa política comercial externa com um viés apenas. As duas coisas convivem perfeitamente. É importante manter o foco em vendas para os países desenvolvidos que têm grande capacidade de consumo e geração de caixa e, conseqüentemente, mantêm um poder grande para exportação. Ao mesmo tempo não podemos esquecer que há mercados de países em desenvolvimento que têm afinidade com o Brasil e que cabe ao nosso empresariado, junto com o governo, ficar atento para este segmento, do qual fazem parte, por exemplo, países em crescimento como a China, a Índia, a África do Sul e a Coreia.

Seria interessante lembrar que, em relação ao Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL) do Protocolo de Kioto, através do qual as nações industrializadas podem comprar créditos de não emissão de gases poluentes gerados nos países em desenvolvimento, as nações citadas pelo senhor estariam junto conosco...

JMR – Certamente. E aí temos um item em que o Brasil tem grande diferença, pois é um dos países com maior geração de energia a partir de mecanismos limpos; já desenvolveu em massa a tecnologia de álcool de cana-de-açúcar, pode produzir biodiesel a partir de mamona e outras oleaginosas, etc. Creio que o Brasil vai cada vez mais pontificar no mercado a partir de produtos ligados a energias limpas.

O que é mais estratégico: continuarmos muito voltados para o mercado externo ou privilegiar o crescimento do mercado interno, que também é uma necessidade? Ou é possível pensar em ambos?

JMR – É possível pensar em ambos. A resposta nunca é binária: uma coisa ou outra. Uma possibilidade não exclui outra, tem de haver uma combinação delas. Se

olharmos a situação do Brasil hoje veremos que há um fluxo livre na exportação e na importação. A importação é importante para nós, pois traz mais valor agregado, pode auxiliar a formação do capital no país, modernizar nossas indústrias e gerando capacidade produtiva. No tocante ao apoio às atividades internas voltadas para a produção e geração da riqueza nacional, isto é compatível e deve andar junto com todo o esforço voltado para a exportação. A riqueza do país deve ser produzida tanto no produto voltado para a exportação como na atividade voltada para a atividade doméstica.

Stable grown and clean energy

Increase of the Brazilian foreign commerce is sustainable and permits a new watershed: products connected to clean energy. For José Maria Rabelo, director of Foreign Commerce of Banco do Brasil informs that BB, apart from being executor of the policies of the MDIC, also operates as a commercial bank that attracts business and investments to our country.

Banco do Brasil is one of the agents involved and pledged to giving its contribution so that we have amplification of our range of exports, entry into new companies, products and markets.

An increase in exchange with countries that permit greater regional integration with Brazil is fundamental: nations of Latin America, South America, Africa and Asia.

But we cannot characterize our commercial foreign policy with only bias. It is important to keep the focus on sales to the developed countries that have great consumer capacity and generation of cash and, consequently, maintain great power for export without forgetting developing countries that have affinity with Brazil such as China, India, South Africa and Korea.

Brazil is one of the countries with greatest generation of energy from clean mechanisms, it has already mass developed the sugar cane alcohol technology, can produce bio-diesel from the castor-oil plant and other oleaginous plants.

The richness of the country must be produced both in the product directed to exportation and in the activity directed to the domestic activity.

Presidente da FCCE adverte: “Cuidado com as fraudes!”

João Augusto de Souza Lima desvenda o fraudulento roteiro dos que procuram tirar partido e lucrar indevidamente com o prestígio obtido pelas Câmaras Bilaterais de Comércio.

O que leva um fraudador a atuar na esfera das Câmaras Bilaterais de Comércio?

Souza Lima – O potencial entrevisto numa instituição que opera nas prestigiadas áreas do comércio exterior e da diplomacia econômica, sua aparente importância institucional e, enfim, o êxito obtido pelas câmaras já existentes atrai sobre si vários tipos de burla, tentativas de utilização indevida e de aproveitamento espúrio.

É possível fundar falsas Câmaras Bilaterais de Comércio?

Souza Lima – Não, mas a criação de uma câmara segue os mesmos trâmites de uma firma de capital limitado, ou seja, basta, como primeiro passo, o seu registro no Cartório de Documentos. Assim, uma “câmara fantasma”, ao ser registrada no cartório, recebe um número de registro, data, número da folha e do livro, apresentando, então, uma falsa aparência de legalidade. Em um primeiro momento, isso pode ser o suficiente para iludir as vítimas das fraudes e para extorquir-lhes dinheiro, embora a instituição, de fato, não exista.

Como reconhecer, então, uma verdadeira Câmara Bilateral de Comércio?

Souza Lima – É preciso que a sua criação tenha atendido a exigências legais e jurídicas que vão muito além do registro em cartório. Não se pode prescindir, ainda, do respaldo expresso das

autoridades estrangeiras do país ao qual a câmara se refere. Deve-se exigir, inicialmente, o reconhecimento das autoridades brasileiras, o aval da Associação Comercial e Federação de Comércio do estado-sede e a inscrição em nossa Federação das Câmaras de Comércio Exterior.

Como agem os trapaceiros que fundam câmaras inexistentes?

Souza Lima – Existe um famoso casal de fraudadores que age, há anos, em diversos estados brasileiros. O roteiro básico desses enganadores é o seguinte: 1) Imprimem papel timbrado de uma câmara falsa, com um nome pomposo, citam os números do registro no cartório e dão como endereço de sua sede um *apart-hotel*, ou um quarto-e-sala em bairro conhecido; 2) Em seguida, obtêm dos nossos organismos oficiais de controle e acompanhamento do comércio exterior brasileiro os dados e nomes de firmas que operam com o país cuja câmara inventaram; 3) Procuram a direção dessas empresas e, com a lábia e a esperteza típica desse tipo de marginais, convencem os incautos dirigentes dessas firmas a lhes fornecerem equipamentos, computadores, material diverso de trabalho e dinheiro, a título do pagamento da “inscrição” e da “primeira mensalidade”...; 4) Em seguida, fogem, escafedem-se, desaparecem! 5) Depois de algum tempo, mudam de cidade ou de Estado e recomeçam tudo de novo, escolhendo um outro país como alvo de suas trapaceas.

Que outro tipo de fraude executam?

Souza Lima – A de prometer, mediante prévio pagamento de “despesas iniciais”, a nomeação para o cargo de cônsul honorá-



João Augusto de Souza Lima, Presidente da FCCE.

rio do país correspondente à falsa câmara. Recebido esse adiantamento, que pode ser polpudo, eles somem.

O que vem sendo feito para evitar tudo isso?

Souza Lima – Felizmente, graças sobretudo à vigilância desta FCCE, essas práticas diminuíram sensivelmente nos últimos anos e esperamos que elas sejam devidamente extirpadas, eliminadas do nosso meio. Advertências como esta, veiculadas em uma revista que tem ampla circulação entre os operadores de comércio exterior, tanto na esfera pública quanto no âmbito da iniciativa privada, podem, através da denúncia, alertar próximas vítimas em potencial.

The President of the FCCE warns: “Careful with frauds!”

The growing prestige of the Bilateral Chambers of Commerce functioning in Brazil has awoken the interest of defrauders who do not hesitate to offer different companies, through prior payment, “participation” in fictitious chambers. The link to the Federation of Chambers of Foreign Commerce must always be checked to guarantee the authenticity of these institutions.

Patek Philippe, o melhor relógio do mundo



Se você é daqueles que tem um Rolls Royce na garagem, assina seus documentos com uma caneta Mont Blanc, recende a

Eau Sauvage, esquia em Aspen e gosta de bebericar uma champagne Crystal enquanto degusta delicadas porções de caviar Belluga, não há dúvida: no seu pulso está um Patek Philippe, o relógio que é uma garantia de eficiência e sofisticação e cuja fabricação remonta, segundo o catálogo da empresa fabricante, aos "maitres horlogers à Genève depuis 1839."

Reconhecido como uma das jóias que a Suíça ofereceu ao mundo, o Patek Philippe é criação de um emigrado polonês, Antoni Norbert Patek de Pradwicz, que fugido da opressão russa sobre o seu país, estabeleceu-se em Genebra, onde servia de ligação entre grupos de compatriotas refugiados em toda a Europa. Chegado à Suíça em 1835, ele afrancesou o seu nome para Antoine Norbert de Patek e, movido por uma grande paixão pela arte da relojoaria, começou a produzir preciosos relógios de bolso, cuja precisão e beleza logo chegariam às algibeiras do *grand-monde* europeu.

Estimulado pelo sucesso de seus primeiros modelos, Antoine uniu-se a seu compatriota e renomado relojoeiro François Czapek para fundar a Patek, Czapek & Cia, em 1º de maio de 1839. A nova firma tinha seis empregados e fabricava duzentos soberbos relógios, que aliam perfeição estética e tecnológica, a cada ano. Seis anos mais tarde, Czapek deixou a sociedade, mas o fundador conheceu um engenhoso jovem francês chamado Jean Adrien Philippe, filho de um relojoeiro, e que já produzia cento e

cinquenta relógios de excelente qualidade, anualmente.

Em 1842, quando tinha apenas 27 anos, Jean Adrien desenvolveu o primeiro relógio a dispensar o uso de uma chave para dar corda e apontar os ponteiros de um relógio e imaginou que o novo dispositivo poderia acelerar as vendas de seus modelos. A invenção não foi exatamente um sucesso, mas possibilitou-lhe, dois anos mais tarde, em Paris, conhecer o pioneiro Patek, a quem presenteou com um exemplar da recente invenção. Os dois descobriram, então, que compartilhavam muitos interesses e um grande domínio da tecnologia relojoeira. Patek, convidou o jovem inventor



Ao adquirir o belo relógio – broche de ouro e esmalte, a Rainha Vitória assegurou a preferência da marca entre a nobreza de toda a Europa.





Antoine Norbert de Patek



Jean-Marie Philippe

a associar-se a sua firma, que, a partir de 1851, passou a chamar-se Patek Philippe & Cia, e cimentou uma aliança que iria mudar para sempre o curso da relojoaria mundial.

Na grande exposição realizada em Londres neste ano, os primeiros relógios sem chaves deslumbraram os notáveis visitantes, entre eles a Rainha Vitória, que, ao adquirir um modelo em forma de broche, feito em ouro de 18 quilates e decorado com esmalte, assegurou, de uma vez por todas, o sucesso da marca entre as cabeças coroadas e o *beautiful people* do mundo inteiro, pois logo os Pateks cruzaram o Atlântico e passaram a se constituir num *must* dos americanos – e sul americanos – cheios do dinheiro. Artistas, como o músico Tchaikovsky, que desfilava com um modelo no estilo Luís XV, e cientistas, como Marie Curie, a quem a Sociedade de Belas Artes de Genebra presenteou com um exemplar, também espalharam a fama dos Patek entre os plebeus endinheirados

Os criadores da famosa marca e o belo modelo musical de bolso, especialmente concebido para o sofisticado Duque de Regla



dos seus respectivos campos de relacionamento.

A excelência dessas máquinas perfeitas continua, até hoje, a encantar a todos. Um museu na cidade natal exibe os modelos que se tornaram mais famosos, como o "Duque de Regla", que trazia esculpidas as armas do dignitário espanhol e marcava as horas executando a mesma melodia tocada em Westminster, o "calibre 89", tão complicado em sua fatura que exigiu nove anos para ser fabricado, o Supercomplicado Graves", encomendado por um banqueiro norte-americano e que tem novecentas partes em sua engrenagem, o "Calibre Estrela 2000", que acompanha a mudança das fases da lua e a continuidade das estações do ano, e outras maravilhas, guardadas, naturalmente, a sete chaves e com o maior carinho pelos seus orgulhosos fabricantes. Esses modelos não tem preço, nem se encontram à venda, mas, você não precisa deles para humilhar ninguém, pois qualquer Patek Philippe autêntico, que exiba a marca composta por quatro flores de lis dispostas na direção dos pontos cardeais, é suficiente para despertar a admiração – ou a inveja – de qualquer pessoa de bom gosto.



Patek Philippe, the best watch in the world

The Patek Philippe brand is one of the most respected and admired in the whole world and possessing a watch with this brand is attestation of refinement and good taste. The first models were created in 1835, soon obtaining the preference of the rich and noble Europeans, and today they are found spread across the world.

O magnata norte-americano James Ward Packard, criador da famosa linha de automóveis, e seu modelo exclusivíssimo.



O diplomata poliglota que representa um país multicultural

O Embaixador Plenipotenciário da Suíça no Brasil, Rudolf Baerfuss, fala um português perfeito, aprendido na década de 1980, quando serviu pela primeira vez no Brasil. Dois de seus filhos nasceram em Brasília, o que estreitou seus laços pessoais de amizade com o nosso país.

Lembrando que as boas relações entre Brasil e Suíça são sólidas e vêm de longe, o embaixador vem se dedicando a dinamizar o intercâmbio entre os dois países, que julga tímido em relação ao grande potencial dos parceiros.



Rudolf Baerfuss: "O Brasil é o principal parceiro da Suíça na América Latina".

Há quanto tempo o senhor está servindo no Brasil?

RB – Estou aqui desde outubro do ano passado, há cerca de nove meses, portanto. Esta é a segunda vez que trabalho no Brasil, onde servi de 1982 a 1987. Sou um entusiasta deste país, onde nasceram dois filhos meus, dois candangos.

Em sua visão, há muita diferença entre o Brasil da década de 80 e o Brasil de hoje?

RB – Muita. Quando eu cheguei aqui, em 82, o mundo e o Brasil viviam tem-

pos difíceis, havia a crise da dívida externa, a Guerra das Malvinas, o governo militar. De lá para cá, o Brasil mudou muito, e a mudança mais importante é que, hoje, é uma nação democrática. Assisti ao caminho traçado pelo Brasil para chegar a essa democracia. Vi a campanha pelas "Diretas, já!"; a eleição e o terrível drama do presidente Tancredo Neves; o governo de José Sarney com seu Plano Cruzado... foi um período muito interessante. Agora, o Brasil é um país muito amadurecido, com uma democracia que avançou muito e fez enormes progressos no campo econômico.

E como vão as relações comerciais entre Brasil e Suíça?

RB – Antes de mais nada, vamos lembrar que as duas economias são complementares e que essas relações são antigas: a Nestlé, por exemplo, está no Brasil há mais de oitenta anos e a Câmara de Comércio Suíço-Brasileira data de 1945. O Brasil é, de longe, o principal parceiro comercial da Suíça na América Latina, mas hoje em dia acontece uma certa estagnação nas trocas bilaterais, e o peso relativo da Suíça vem caindo na pauta da economia brasileira nos últimos anos, tanto nos investimentos quanto no co-

mércio. Somos o 17º fornecedor de produtos ao Brasil, que tem potencial para exportar muito mais para a Suíça, atualmente apenas o 43º país a quem vocês dirigem os produtos de seu comércio exterior. Vejo enormes possibilidades de incrementar esse comércio, é para isso trabalhamos.

E o que poderia ser feito para incrementar o comércio bilateral ?

RB – O Brasil vem dando excelentes exemplos de medidas que, certamente, vão ter um reflexo positivo na confiança de investidores suíços e podem também contribuir para a dinamização do comércio entre os dois países, como é o caso da nova Lei de Falências e das Parcerias Público-Privadas. Outra medida estimulante será a assinatura, em breve, de um novo Acordo Bilateral Científico. Precisamos, ainda, aumentar e regularizar o fluxo de visitas entre governantes e líderes empresariais, de um lado e de outro. Finalmente, os dois países precisam sentar-se para discutir e resolver de vez o velho problema da bitributação.

É difícil para nós, brasileiros, pensar que, em um país do tamanho da Suíça, falam-se quatro idiomas, alemão, francês, italiano e romanche. Como interagem essas diferentes comunidades linguísticas, culturalmente diversificadas? Há rivalidades e disputas ou uma convivência fraterna?

RB – A convivência é muito pacífica, nós temos uma longa experiência de aceitar e proteger minorias. A língua alemã é preponderante, falada por 2/3 do país, mas também são importantes o francês e o italiano. E não podemos esquecer a quarta língua oficial, o romanche, pois a Suíça não seria a Suíça sem esse traço latino. O romanche é um derivado do latim, falado nas montanhas e vales dos Alpes por uma minoria de cerca de sessenta mil pessoas, mas que tem uma literatura e – o que pode ser inacreditável para brasileiros – cinco dialetos! O governo federal tem feito bastante para preservar esse tesouro cultural que é o romanche.



O Embaixador Baerfuss conversa com o Professor Théophilo de Azeredo Santos.

O estereótipo do país que parece um presépio, com vaquinhas que dão bom leite para fazer chocolate, e que fabrica relógios de pontualidade absoluta, mascara a realidade da Suíça de hoje?

RB – É verdade que nós somos um país de montanha e que temos belas vacas, bom leite e bons queijos, excelente chocolate, ótimos relógios. Esses clichês correspondem à verdade, mas não é só... A Suíça moderna é muito mais do que isso; é uma economia altamente desenvolvida, com importantes setores de pesquisa e um alto nível de vida assegurado à população. É um país que tem, como é sabido, um sistema bancário muito eficiente e um intenso movimento turístico. A agricultura representa, hoje em dia, 3% ou 4% do nosso Produto Interno Bruto, ou seja, economicamente já não tem tanta importância.

Em sua opinião qual a importância de se realizarem seminários como este, que enfocou as relações entre Brasil e Suíça?

RB – Foi uma iniciativa muito positiva, pois acredito que sempre haverá oportunidade e espaço para discutirmos e aumentar-

mos os nossos esforços no sentido de incrementar o intercâmbio comercial e também os investimentos. Tenho certeza de que a Suíça deseja fazer mais no Brasil e com o Brasil e, nesse sentido, o seminário é muito oportuno.

The polyglot diplomat who represents a multicultural country

With perfect command of the Portuguese language and two children Born in Brazil Swiss ambassador, Rudolf Baerfuss, has ideal conditions to deepen the ties of friendship that for a long time have existed between the two countries. The technological development of Switzerland of today, the good measures that Brazil has been adopting in the foreign commerce field and the complementary nature of the two economies makes one believe that the bilateral exchanges will soon be increased, returning to the high levels of the recent past. The signing of a Scientific Bilateral Agreement, the overcoming of old problems connected to double taxation and the increase of visits by businessmen from the two countries are measures that can certainly accelerate this process.

A melhor carne do mundo busca novos mercados consumidores

Presidente do Conselho da Associação Brasileira das Indústrias de Exportadores de Carne – ABIEC, o ex-ministro Pratini de Moraes, ao tomar posse, trouxe para a associação um desafio: consolidar o Brasil como o maior exportador mundial do produto. Com sua larga experiência no mercado internacional, Pratini de Moraes quer conquistar novas fatias de mercados tradicionais e novos mercados, pois, segundo ele, “a carne brasileira é a melhor do mundo e quem prova quer sempre mais”. Entre os problemas enfrentados pelos produtores está o atual valor do dólar, que torna o preço menos competitivo no mercado mundial.



“É preciso acompanhar atentamente a política cambial de concorrentes como Austrália e Argentina para continuarmos a ter competitividade”

Como fica, na sua opinião, o setor exportador em face do dólar mais fraco?

PM – Em termos gerais, nós vamos assistir, ou melhor, já estamos assistindo aos setores ficarem mais vulneráveis. Em especial, aqueles que empregam mais mão-de-obra estão sentindo uma grande retração. Podemos citar os calçados, móveis, auto-peças, confecções e tecidos. São setores que, em razão da taxa de câmbio e em razão do aumento das importações da China, são mais vulneráveis. Mesmo os outros setores, mais estruturados, enfrentam dificuldades. Por exemplo, o setor de carnes. Continuamos aumentando as exportações, mas há muito tempo não se consegue aumentar os preços. Com a melhoria dos preços em dólar foi possível compensar uma parte da desvalorização em nosso mercado, mas no que se refere ao setor externo estamos chegando ao limite, principalmente quando nossos concorrentes, como a Argentina e a Austrália, continuam mantendo o valor de suas moedas acompanhando o valor do dólar. A Argentina está com a mesma taxa de câmbio

há mais de um ano, que está a 2,80 ou 2,90. Não há a menor dúvida que o movimento de redução no ritmo das exportações consegue gerar saldos comerciais, em função de compromissos anteriores que estão sendo cumpridos agora. Também em função de uma menor importação decorrente de uma redução no ritmo do crescimento da economia. Imaginamos que no segundo semestre a taxa de câmbio deva se ajustar.

Qual seria a taxa de câmbio ideal para o setor que o senhor representa?

PM – A verdade é a seguinte: para o agronegócio que plantou com insumos importados com o dólar a R\$ 3,20 o mínimo viável é 2,80. A consequência

imediate é a falta de investimentos que essa política pode gerar. Acho que todos deveríamos trabalhar no sentido de viabilizar essa revisão no câmbio, inclusive através de medidas do governo, permitindo maior retenção de moedas nas empresas etc., pois o perigo é o corte nos investimentos. A retomada dos investimentos é prioritária e não pode demorar. Caso contrário, nossos avanços estarão fadados ao insucesso e não teremos condições, inclusive, de acompanhar o avanço tecnológico do mercado internacional. Ai, nós perderemos competitividade, pelo câmbio e pelo nível tecnológico do produto.

The best meat in the world search for new markets

President of the Board of the Brazilian Association of Meat Exporters Industry – ABIEC, ex-minister Pratinho de Moraes, on his investiture brought the Association a challenge: to consolidate Brazil as the world's greatest exporter of the product. With his wide experience in the international market, Pratinho de Moraes wishes to conquer new slices of traditional markets and new markets since according to him “Brazilian meat is the best in the world and whoever tastes it always wants more”. Amongst the problems faced by the producers is the current value of the dollar, which makes the price less competitive in the world market.

For the agricultural business he planted with imported inputs with the dollar at R\$ 3.20, the minimum viable is an exchange rate of R\$ 2.80. The immediate consequence of a shortfall exchange is the lack of investments for the future.



Ursula Bardorf, Diretora-Executiva da Câmara de Comércio Suíço-Brasileira

Identificar produtos e negócios é o começo de uma parceria de sucesso

Ursula Bardorf tem formação em desenvolvimento organizacional na Suíça e reside no Brasil há 18 anos. Declarando-se uma apaixonada pelo nosso país, seu trabalho é abrir caminho para que empresas suíças e brasileiras possam fazer negócios com segurança.

Falando antes de sua participação no Seminário, destacou a importância de um evento desta natureza.

“Um seminário que reúne tantas organizações com interesse em negociar com o Brasil e a Suíça tem como principal objetivo aprofundar as relações bilaterais entre os dois países, analisar esse desenvolvimento, descobrir onde estão as oportunidades, incentivar os contatos e as trocas comerciais entre os dois países”.

A Câmara de Comércio Suíço-Brasileira trabalha no

apoio aos negócios das pequenas e médias empresas, tanto suíças como brasileiras, desenvolvendo ações comerciais no Brasil e na Suíça. “Nosso trabalho é identificar produtos e negócios que possam ser comercializados e abrir espaço, criar condições seguras para que os empresários possam trabalhar. Quando identificamos um produto suíço que tem mercado no Brasil, convidamos as empresas a visitar o país e fazemos com que participem de feiras ou de viagem

de missão para conhecer potenciais parceiros, distribuidores, associações etc. O mesmo fazemos com empresas brasileiras que tenham produtos que poderiam ter mercado na Suíça e também na Europa”.

Para surpresa de Ursula Bardorf um dos produtos brasileiros de maior suc-

Identifying products and business is the beginning of a successful partnership

Ursula Bardorf has training in organizational development in Switzerland and has resided in Brazil for 18 years. Declaring herself to be in love with our country, her work is to open roads for Swiss and Brazilian companies to be able to do business in safety.

“Our work is to identify products and business that can be commercialized and open space and create safe conditions so that the businessmen can work. When we identify a Swiss product that has a market in Brazil, we invite the companies to visit the country and we have them participate in fairs or a mission trip to meet potential partners, distributors and associations etc. We do the same with Brazilian companies that have products that could have markets in Switzerland and also Europe”.



so na Suíça são as sandálias havaianas.

“Se alguém me perguntasse há dois anos se as havaianas fariam sucesso no nosso país, diria que não. Os suíços se apaixonaram pelo produto que hoje faz o maior sucesso por lá. Foi uma coisa atípica; era um produto novo, com muito charme, e pegou”.

Outro sucesso brasileiro na Suíça são os produtos da linha de tecnologia e informática. “O Brasil tem um grande potencial nesta área, tem muitos profissionais bons e como este produto não precisa de um navio para transportar, exporta-se tudo via Internet. Isso se refere tanto a desenvolvimento de *software* como de consultorias para encontrar soluções para uma empresa. São produtos que estão crescendo bastante. Nesta área temos bons negócios acontecendo e espero que este crescimento se mantenha por muito tempo”.



Lição a seguir

Segurança e inviolabilidade: a receita do sucesso dos bancos suíços

A um encontro que tinha como principal parceiro a Suíça – o mais famoso centro financeiro mundial – não poderia deixar de comparecer um peso pesado do nosso setor bancário. O seminário contou com a presença de Johan Albino Ribeiro, Diretor Jurídico da Federação Brasileira de Bancos, que foi um dos expositores do Painel IV, dedicado ao tema “Êxitos e desafios – A visão empresarial”.

Após concluir sua participação nos trabalhos do painel, ele nos deu uma entrevista em que estabelece um paralelo entre os sistemas bancários da Suíça e do Brasil. Para o diretor da Febraban o Brasil nada tem a aprender com a Suíça em termos de eficiência. Já em segurança...

Pais eminentemente agrícola até o final do século XIX, a Suíça foi, progressivamente, se transformando em uma potência financeira, cujas entidades mais poderosas são os seus famosos bancos. Qual é o segredo de todo esse sucesso? O Brasil tem algo a aprender com o sistema bancário suíço?

JAR – Bem, temos muito a aprender, antes de mais nada, em relação à questão do sigilo. Embora possa não parecer, a questão do sigilo, na Suíça, tem limites. O processo de quebra de sigilo, no entanto, é absolutamente dependente de estudada autorização judiciária, pois a idéia é criar estímulos para que as pessoas transfiram, na mais absoluta segurança e inviolabilidade, o seu capital de casa para o banco. O respeito que se tem ao domicílio é o mesmo que se tributa ao sigilo das contas que as pessoas mantêm nos bancos. Isso é uma lição que a Suíça nos dá, apesar de que, repito, o sigilo bancário tenha também os seus limites por lá.

E no Brasil, não é assim?

JAR – Infelizmente, nos últimos anos, relativizou-se demais, entre nós, essa questão do sigilo bancário. Membros do Ministério Público e, em alguns casos, até mesmo fiscais, pediram e conseguiram obter, de imediato, a quebra de sigilos bancários, o que seria impensável na Suíça.

Mas já houve casos de políticos brasileiros que tiveram quebrado o sigilo de seus depósitos em bancos suíços. Isso também não significa uma relativização?

JAR – Em termos, porque, na Suíça, para

que se quebre um sigilo bancário é preciso abrir um processo em que se estudam, detalhadamente, as razões favoráveis e contrárias a essa quebra. O titular da conta, ao contrário do que ocorre aqui, é chamado, recebe a notícia de que se suspeita de algo em suas contas e é ouvido, pode defender-se, fazer um contencioso que até mesmo prove a inutilidade da quebra. No Brasil, quebrar ou não um sigilo bancário é uma decisão de um juiz apenas, não se abre um processo.

“O respeito atribuído ao sigilo bancário na Suíça é o mesmo dispensado à inviolabilidade dos lacres”

E quanto aos aspectos operacionais, temos alguma defasagem em relação ao sistema bancário da Suíça?

JAR – Com relação ao funcionamento do sistema bancário, o Brasil nada fica a dever à Suíça. Hoje nós conseguimos compensar cheques praticamente na mesma hora, o sistema brasileiro de pagamentos é inédito em todo o mundo. Consegue-se fazer uma transferência bancária, de um banco para outro ou para um fornecedor, em questão de segundos; nossas câmaras de compensação de valores são muito desenvolvidas, e o sistema, como um todo, é muito seguro.

De quando data e quais foram as causas da modernização do sistema bancário brasileiro?

JAR – Na verdade, o Brasil tinha – e ainda tem um pouco – uma coisa que a Suíça não tem: a inflação. Sob o regime de inflação, você precisa preservar e ter agilidade na



Johan Albino Ribeiro, Diretor Jurídico da Febraban, defende uma maior proteção do sigilo nas operações bancárias, como ocorre na Suíça.

aplicação dos seus recursos. O Brasil também tem uma taxa de juros dos títulos públicos que é altíssima: hoje, as empresas têm de colocar suas disponibilidades em bancos, em títulos públicos, enfim, com rapidez, pois cada dia passado pode representar uma perda significativa de recursos. Os longos anos vividos sob a inflação fizeram com que o Brasil desenvolvesse um dos sistemas financeiros mais criativos e desenvolvidos do mundo. Em termos quantitativos, enquanto a Suíça tem dez milhões de habitantes, nós temos oitenta milhões de brasileiros que dispõem de contas em bancos, e um número muito maior de transações bancárias, pois, no Brasil, pagam-se as contas de água, de luz, de gás e de telefone, o carnê da escola e uma porção de outras coisas através do sistema financeiro. Nos Estados Unidos, por exemplo, as contas são pagas através do Correio: você manda o cheque, alguém recebe, paga as contas e envia um recibo de volta... E é um dos maiores interesses da Febraban dinamizar ainda mais o nosso sistema, de modo que se possam ampliar as possibilidades de pagamen-

tos de diversos tipos de contas, retirando, assim, as pessoas das filas bancárias.

Em sua opinião qual é a vantagem de se realizarem seminários como este?
JAR – Eu acho ótimo, porque o Brasil é muito pouco conhecido lá fora; a visão que as pessoas têm do país, infelizmente,

está mais ligada ao futebol, ao samba, à violência. É verdade que nós temos alguns tipos de problemas relacionados com a questão social, a distribuição de renda e a criminalidade, mas a maneira de resolvê-los passa por nossa inserção no contexto internacional, daí a importância de encontrarmos como o que acabamos de ter.

Safety and Inviolability: the recipe for success of the Swiss Banks

Johan Albino Ribeiro, Legal Director of the Brazilian Federation of Banks, who was one of the speakers of Panel IV, dedicated to the theme Successes and Challenges – The Business View. According to him Brazil has much to learn from the Swiss bank system, principally with respect to bank confidentiality, which also has its limits there.

The title holder of the account, contrary to what happens here, is called, receives the notice that he is suspected of something in his accounts and is heard, can defend himself, be contentious which can even prove

the uselessness of the breach. In Brazil, to breach bank confidentiality or not is only a decision of a judge, a suit is not filed.

With relation to the functioning of the bank system, the Brazilian system of payments is unprecedented in the whole world, it manages to make a bank transference from one bank to another or to a supplier in a question of seconds and the system, as a whole, is very safe.

The long years lived under inflation made Brazil develop one of the most creative and modern financial systems in the world.

Guarda Suíça: plumas coloridas em uma corporação de elite

A Guarda Suíça Pontifícia vai fazer quinhentos anos. Data de 1506, auge do Renascimento, e pouco antes da Reforma Protestante deflagrada por Martinho Lutero. Três anos antes, o papa Júlio II havia pedido proteção aos nobres suíços, guerreiros mercenários, e tidos como os melhores soldados do continente. Em 22 de janeiro de 1506, cento e cinquenta combatentes católicos, recrutados entre os melhores e mais valentes fidalgos dos cantões de Zurique, Uri Unterwaden e Lucerna, chegaram a Roma, sob o comando do capitão Kaspar von Silenem, para formar a ilustre corporação.

Desde então, apesar de desempenhar sobretudo um papel cerimonial, cabe-lhe



a responsabilidade pela inviolabilidade pessoal dos soberanos pontífices, a segurança do palácio apostólico e de seus inumeráveis tesouros artísticos, e das entradas do Vaticano. Sua ação mais significativa em defesa de um papa ocorreu durante o saque de Roma, em 6 de maio de 1527, quando 147 soldados morreram em defesa do papa Clemente VII, combatendo as forças inumeravelmente superiores do imperador espanhol Carlos V.

Do regimento pontifício, cujo número máximo de soldados, atualmente, é de 110, só podem fazer parte católicos suíços, de constituição robusta e de, pelo menos, 1,74m de altura, que tenham entre 18 e 30 anos e reputação ilibada. A beleza desses jovens, realçada pelo atual uniforme, de cores fortes – azul marinho, vermelho e amarelo – e talhe de inspiração renascentista, faz de seus portadores membros alvos preferenciais dos milhares de visitantes que chegam a Roma todos os anos e querem levar para casa a coloridíssima e clássica foto, ao lado de um guapo guarda suíço. É comum atribuir-se o *design* desses trajes inesquecíveis ao grande artista renascentista Miguel Ângelo, autor, entre outras obras primas, do *Juízo Final*, no teto da Capela Sistina. Mas a história não é bem essa...

Inspiração em afrescos de Rafael

Talvez por causa da informalidade vigorante nos exércitos europeus até o sé-



A discrição de boinas pretas em dias comuns, o exagero das plumas coloridas nas ocasiões de grande gala e, sempre, sempre, uma devoção sem limites ao Santo Padre, o Papa de Roma

culo XVIII, ou graças às sucessivas invasões e saques sofridos por Roma, através da história, apagaram-se todos os registros dos antigos uniformes papais. Não há documentação iconográfica sobre que roupas teriam portado os primeiros guardas suíços, no começo do século 16. Provavelmente, eles se vestiam com roupas semelhantes – mas não iguais – às de todos os soldados de então, pois não devemos nos esquecer de que, à época, não existiam verdadeiramente uniformes militares. A única informação documental do período assegura, apenas, que os guardas





Nas portas do pequeno Estado do Vaticano, os guardas suíços velam pela segurança do Papa.

suíços eram vestidos e calçados à custa dos papas; especula-se que, para que se pudesse identificar melhor a corporação, sobre o peito de cada soldado poderia estar bordada uma grande cruz suíça, de cor branca, ou as duas chaves pontificais, cruzadas.

Ao longo da História começam a aparecer registros de vários tipos de uniformes, quase todos de cores amarela e azul, às quais, no pontificado de Leão X, foi juntado o vermelho, formando, assim, as cores dos Médicis, famosos mecenas renascentistas. Com a evolução dos tempos e das modas marciais passaram pelo uniforme da guarda vários comprimentos de calças e calções, muitas variedades de calçados e diferentes tipos de coletes, chapéus, e agasalhos. Os acontecimentos históricos, como a Revolução Francesa e, mais tarde, o Império Napoleônico, tiveram também suas repercussões estéticas no uniforme da guarda.

O atual uniforme deve-se ao comandante Jules Repond, que esteve à frente do pequeno exército entre 1910 e 1921.



Pesquisador atento de formas e cores e aficionado dos estudos sobre o variado e colorido mundo dos uniformes militares, Repond recorreu ao pintor Rafael e em seus afrescos quinhentistas recolheu inspiração para a concepção e execução do modelo até hoje em vigor. Ao azul, vermelho e amarelo tradicionais, ele acrescentou o branco, presente nas luvas e nas golas. Sua mais variada e decisiva contribuição cromática ao uniforme papal diz respeito, no entanto, às plumas de avestruz que ornamentam as couraças de metal da cabeça dos guardas. Cada graduação militar corresponde a uma cor de plumas: brancas para o



Uma lenda – que é difundida até em Roma – atribui ao grande artista renascentista, Miguel Ângelo, a criação do mais famoso e fotografado uniforme militar em todo o mundo. O modelo atual, no entanto, foi concebido no início do século XX

comandante, roxas para os oficiais, vermelhas para os alabardeiros e amarelas e pretas para os instrumentistas.

Quanto à afirmação de que teria sido Miguel Ângelo o autor do vistoso uniforme, trata-se de crença corrente na própria Itália, mas não há comprovação documental de que isso tenha acontecido, ao passo que a multicolorida criação de Repond está cuidadosamente registrada nos arquivos da Biblioteca Vaticana.

Swiss Guard, the colored feathers of a corporation of elite

About to complete 500 years, the Pontifical Swiss Guard continues to enchant the visitors of the Eternal City. Their colorful uniforms that have different feather colors in the helmets to indicate the rank of the respective wearer, contrary to what is believed, was not created by the renaissance painter and sculptor Michael Angelo, but date from the beginning of the XX century.

Suiça Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS		
1	76011000	ALUMÍNIO NÃO LIGADO EM FORMA BRUTA
2	47032900	PASTA QUIM. MADEIRA DE N/CONIF. A SODA/SULFATO. SEMI/BRANQ
3	02013000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO, FRESCAS OU REFRIGERADAS
4	09011110	CAFE NÃO TORRADO, NÃO DESCAFEINADO EM GRÃO
5	02023000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO, CONGELADAS
6	02071400	PEDAÇOS E MIUZEZAS, COMEST. DE GALOS/GALINHAS.CONGELADOS
7	24012030	FUMO N/MANUF. TOTAL/PARC. DESTAL. FLS. SECAS. ETC. VIRGINIA
8	79011111	ZINCO N/LIG. CONT. ZINCO >= 99.99% ELETROLÍTICO, EM LINGOTES
9	39139090	OUTS. POLÍMEROS NATURAIS, INCL. MODIF. EM FORMAS PRIMÁRIAS
10	26020010	MINÉRIOS DE MANGANÉS AGLOMERADOS E SEUS CONCENTRADOS
11	20091100	SUCOS DE LARANJAS CONGELADOS NÃO FERMENTADOS
12	22071000	ÁLCOOL ETÍLICO N/DESNATURADO C/VOL. TEOR ALCÓOLICO >= 80%
13	71131900	ARTEFATOS DE JOALHARIA DE OUTROS METAIS PRECIOSOS, ETC.
14	84111100	TURBORREADORES DE EMPUXO <= 25KN
15	38081029	OUTROS INSETICIDAS APRESENTADOS DE OUTRO MODO
16	33011290	OUTROS ÓLEOS ESSENCIAIS, DE LARANJA
17	29089090	OUTS. DERIVADOS NITROSADOS, ETC. DOS FENÓIS/FENÓIS-ALCOOIS
18	20091900	OUTROS SUCOS DE LARANJAS. NÃO FERMENTADOS
19	52010090	OUTROS TIPOS DE ALGODÃO NÃO CARDADO NEM PENTEADO
20	84292090	OUTROS NIVELADORES
21	24012040	FUMO N/MANUF. TOTAL/PARC. DESTAL. FLS. SECAS. TIPO "BURLEY"
22	85175010	MODULADORES/DEMULADORES (MODENS)
23	02072700	CARNES DE PERUAS/PERUS EM PEDAÇOS E MIUZEZAS CONGELADAS
24	29349122	CLOXAZOLAM
25	84099912	BLOCOS DE CILINDROS CABECOTES ETC. P/MOTORES DIESEL/SEMI
26	55012000	CABOS DE POLIESTERES
27	05040011	TRIPAS DE BOVINOS FRESCAS REFRIG. CONGEL. SALG. DEFUMADAS
28	85015210	MOTOR ELÉTR. CORR. ALTERN. TRIF. 750W < P <= 75KW. ROTOR GAIOLA
29	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/TRATORES E VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
30	72011000	FERRO FUNDIDO BRUTO NÃO LIGADO C/PESO <= 0.5% DE FÓSFORO
31	24011020	FUMO N/MANUFAT. N/DESTAL. EM FLS. SECAS, ETC. TIPO CAPEIRO
32	24039100	FUMO MANUFATURADO "HOMOGENEIZADO" OU "RECONSTITUÍDO"
33	50040000	FIOS DE SEDA
34	63026000	ROUPAS DE TOUCADOR/COZINHA, DE TECIDOS ATOALH. DE ALGODÃO
35	68022900	OUTS. PEDRAS DE CANTARIA, TALHAD/SERRAD. SUPERF. PLANA/LISA
36	26070000	MINÉRIOS DE CHUMBO E SEUS CONCENTRADOS
37	15081000	ÓLEO DE AMENDOIM, EM BRUTO
38	29381000	RUTOSÍDIO (RUTINA) E SEUS DERIVADOS
39	70023100	TUBOS DE VIDRO DE QUARTZO/OUT. SÍLICA FUNDIDOS. N/TRABALH.
40	10064000	ARROZ QUEBRADO (TRINCA DE ARROZ)
41	84291190	OUTROS "BULLDOZERS" E "ANGLEDZERS DE LAGARTAS"
42	29121999	OUTS. ALDEIDOS ACÍCLICOS N/CONT. OUTS. FUNÇÕES OXIGENADAS
43	63022100	ROUPAS DE CAMA DE ALGODÃO.ESTAMPADAS
44	48025610	PAPEL FIBRA MEC <= 10%, 40 <= P <= 150G/M2 FLS. LADO <= 360MM
45	99997103	JOALHERIA DE OURO DO CAPÍTULO 71 DA NCM
46	33019020	SUBPRODS. TERPENICOS RESIDS. DA DESTERP. ÓLEOS ESSENCIAIS
47	85013110	MOTOR ELÉTR. DE CORRENTE CONTÍNUA 37.5W < POT <= 750W
48	68141000	PLACAS/FOLHAS OU TIRAS, DE MICA AGLOMERADA/RECONSTITUÍDA
49	73261900	OUTRAS OBRAS FORJADAS/ESTAMPADAS, DE FERRO OU AÇO
50	87083900	OUTROS FRIOS E SUAS PARTES. P/TRATORES/VEÍC. AUTOMÓVEIS

2004 (Jan/Dez)			2003 (Jan/Dez)			Var. ReL
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso /KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	04/03-Jan/Dez
348.499.115	100,00	575.194.277	327.249.956	100,00	402.685.355	6,49
331.424.102	95,10	568.473.802	266.774.942		326.375.345	-
66.794.535	19,17	41.563.844	99.506.089	30,41	70.177.034	-32,87
64.836.550	18,60	230.110.967	55.158.800	16,86	188.153.089	17,55
16.525.667	4,74	2.834.886	11.431.800	3,49	2.212.176	44,56
13.741.898	3,94	10.533.360	8.247.912	2,52	8.164.800	66,61
12.978.468	3,72	5.307.474	7.501.772	2,29	3.400.005	73,01
12.498.513	3,59	6.988.974	6.495.045	1,98	3.680.118	92,43
11.654.232	3,34	4.151.610	5.355.995	1,64	1.999.020	117,59
9.516.466	2,73	9.607.014	-	-	-	-
9.241.380	2,65	83.390	5.940.727	1,82	59.000	55,56
8.473.917	2,43	176.522.000	376.740	0,12	5.000.000	-
7.525.694	2,16	8.888.472	13.580.808	4,15	14.868.703	-44,59
6.185.795	1,77	17.920.475	2.907.823	0,89	8.682.312	112,73
5.133.824	1,47	37	2.782.552	0,85	40	84,50
5.000.000	1,43	4.500	-	-	-	-
4.216.725	1,21	169.523	298.000	0,09	14.900	-
3.192.407	0,92	725.589	1.850.063	0,57	498.977	72,56
2.892.104	0,83	5.334	3.372.715	1,03	6.084	-14,25
2.874.582	0,82	3.571.160	-	-	-	-
2.673.429	0,77	2.936.931	-	-	-	-
2.600.016	0,75	377.702	609.786	0,19	108.965	326,38
2.335.236	0,67	800.175	1.640.019	0,50	566.020	42,39
2.174.326	0,62	7.949	2.162.773	0,66	7.020	0,53
2.154.065	0,62	1.236.247	1.266.282	0,39	869.280	70,11
2054.823	0,59	68	933.987	0,29	34	120,01
1.940.940	0,56	460.776	-	-	-	-
1.869.960	0,54	351.145	-	-	-	-
1.864.709	0,54	799.130	6.383.883	1,95	2.386.190	-70,79
1.566.022	0,45	659.058	1.325.157	0,40	540.141	18,18
1.562.906	0,45	459.753	397.076	0,12	116.462	293,60
1.521.611	0,44	9.057.000	-	-	-	-
1.496.592	0,43	467.230	648.424	0,20	244.230	130,80
1.449.783	0,42	889.439	1.536.493	0,47	987.520	-5,64
1.291.902	0,37	47.241	972.155	0,30	38.952	32,89
1.289.307	0,37	132.002	1.380.269	0,42	141.143	-6,59
1.254.413	0,36	1.097.365	959.988	0,29	910.490	30,67
1.221.739	0,35	3.701.400	-	-	-	-
1.163.665	0,33	1.113.000	222.400	0,07	168.000	423,23
1.161.084	0,33	67.210	1.391.149	0,43	67.200	-16,54
1.142.969	0,33	762.246	2.007.856	0,61	1.355.413	-43,08
1.106.868	0,32	6.588.500	-	-	-	-
1 074.855	0,31	154.214	-	-	-	-
1.064.884	0,31	4.367	499.381	0,15	2.210	113,24
1.059.659	0,30	96.608	1.036.232	0,32	104.523	2,26
1.045.618	0,30	1.327.202	738.656	0,23	959.159	41,56
983.700	0,28	-	748.969	0,23	7	31,34
963.667	0,28	579.540	1.782.596	0,54	620.500	-45,94
917.058	0,26	79.467	1.716	-	9	-
912.548	0,26	46.685	841.698	0,26	47.233	8,42
897.572	0,26	259.646	572.624	0,17	184.174	56,75
379.337	0,25	111.234	161.774	0,05	48.660	443,56

Suíça Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	72022100	FERROSSILÍCIO CONTENDO PESO > 55% DE SILÍCIO
52	17019900	OUTS. AÇÚCARES DE CANA, BETERRABA, SACAROSE QUIM. PURA SOL.
53	76109000	CONSTRUÇÕES/OUTRAS PARTES, CHAPAS, BARRAS ETC DE ALUMÍNIO
54	85472000	PEÇAS ISOLANTES DE PLÁSTICO P/MAQS. APARS. E INSTAL. ELÉTR.
55	08072000	MAMÕES (PAPAIAS) FRESCOS
56	39012029	OUTROS POLIETILENOS S/CARGA, D >= 0.94 EM FORMAS PRIMÁRIAS
57	68030000	ARDÓSIA NATURAL TRABALHADA E OBRAS DE ARDÓSIA NAT/AGLOM
58	90328990	OUTS. INSTRUMENTOS E APARS. AUTOMAT. P/REGULAÇÃO/CONTROLE
59	52093100	TECIDO DE ALGODÃO >= 85% TINTO, PONTO DE TAFETA, P > 200G/M2
60	33011900	ÓLEO ESSENCIAL DE OUTROS CÍTRICOS
61	94036000	OUTROS MÓVEIS DE MADEIRA
62	33021000	MISTURAS UTIL. MATÉRIA BÁSICA P/INDS. ALIMENTAR/DE BEBIDA
63	72029990	OUTROS FERROLIGAS
64	43021990	PELETERIA CURTIDA/ACAB. DE OUTS. ANIMAIS, INTEIR. N/REUNIDA
65	85479000	OUTS. PEÇAS/TUBOS ISOLANTES P/MAQS. APARS. E INSTAL. ELÉTR.
66	32041600	CORANTES REAGENTES E SUAS PREPARAÇÕES
67	85389090	OUTRAS PARTES P/APARELHOS INTERRUPTOR CIRCUITO ELÉTR.
68	72222000	BARRAS DE AÇOS INOX, OBTIDA S/COMPLETAM. ACABADAS A FRIO
69	08023200	NOZES FRESCAS OU SECAS, SEM CASCA
70	85389090	OUTS. APARS. P/INTERRUPÇÃO,ETC. P/CIRCUITOS ELÉTR. <= 1 KV
71	87012000	TRATORES RODOVIÁRIOS P/SEMI-REBOQUES
72	72221910	BARRAS DE AÇOS INOX, LAMIN. ETC. QUENTE, SEC. TRANSV. RETANG.
73	13021990	SUCOS E EXTRATOS, DE OUTROS VEGETAIS
74	40114000	PNEUS NOVOS PARA MOTOCICLETAS
75	02062990	OUTRAS MIUDEZAS COMESTÍVEIS DE BOVINO CONGELADAS
76	29181400	ÁCIDO CÍTRICO
77	84123900	OUTROS MOTORES PNEUMÁTICOS
78	97011000	QUADROS, PINTURAS E DESENHOS FEITOS A MÃO
79	48059100	OUTS. PAPÉIS/CARTÕES N/REV. ROLOS/FLS. P <= 150G/M2
80	68022300	GRANITO TALHADO OU SERRADO, DE SUPERFÍCIE PLANA OU LISA
81	02062100	LÍNGUAS DE BOVINO CONGELADAS
82	30049068	MEDICAMENTO C/CICLOSPORINA A, FLUSPIRILENO, ETC. EM DOSES
83	44109000	PAINÉIS DE OUTRAS MATÉRIAS LENHOSAS
84	16025000	PREPARAÇÕES ALIMENTÍCIAS E CONSERVAS, DE BOVINOS
85	30019090	OUTRAS SUBSTS. HUMANAS/ANIMAIS. P/FINS TERAPEUT. PROFILAT.
86	29349911	MORFOLINA E SEUS SAIS
87	30039078	MEDICAMENTO CICLOSPORINA A, FLUSPIRILENO, ETC. EXC. DOSES
88	52010020	ALGODÃO SIMPLEMENTE DEBULHADO, NÃO CARDADO NEM PENTEADO
89	02071200	CARNES DE GALOS/GALINHAS, N/CORTADAS EM PEDAÇOS, CONGEL.
90	64039900	OUTROS CALÇADOS DE COURO NATURAL
91	87079090	CARROÇARIAS P/VEÍC. AUTÓMOV. TRANSP >= 10 PESSOAS OU P/CARGA
92	84418000	OUTS. MAQS.E APARS P/TRAB. DA PASTA DE PAPEL/PAPEL/CARTÃO
93	29225011	CLORIDRATO DE FENILEFRINA
94	16030000	EXTRATOS E SUCOS, DE CARNES, DE PEIXES, DE CRUSTÁCEOS. ETC.
95	84335990	OUTRAS MÁQUINAS E APARELHOS P/COLHEITA
96	29242999	OUTRAS AMIDAS CÍCLICAS, SEUS DERIVADOS E SAIS
97	17049090	OUTROS PRODUTOS DE CONFEITARIA, SEM CACAU
98	87112010	MOTOCICLETAS C/MOTOR PISTÃO ALTERNAT. 50CM3 < CIL <= 125CM3
99	20091200	SUCOS DE LARANJA NÃO CONG. C/VALOR BRIX <= 20
100	16023200	PREPARAÇÕES ALIMENTÍCIAS E CONSERVAS, DE GALOS, GALINHAS

DEMAIS PRODUTOS

2004 (Jan/Dez)			2003 (Jan/Dez)			Var. ReL
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso /KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	04/03-Jan/Dez
830.609	0,24	1.027.880	-	-	-	-
811.276	0,23	2.942.789	605.585	0,19	1.655.000	33,97
802.426	0,23	87.461	92.348	0,03	3.002	768,92
764.567	0,22	64.671	239.750	0,07	16.837	218,90
728.407	0,21	976.710	789.704	0,24	972.186	-7,76
707.304	0,20	665.250	-	-	-	-
706.057	0,20	1.864.836	577.577	0,18	1.631.473	22,24
664.285	0,19	1.032	51.031	0,02	1	-
658.168	0,19	131.887	325.758	0,10	67.338	102,04
645.436	0,19	15.289	529.112	0,16	20.246	21,98
572.468	0,16	490.803	1.410.851	0,43	1.256.588	-59,42
545.263	0,16	103.428	385.298	0,12	56.275	41,52
521.729	0,15	472.096	-	-	-	-
499.880	0,14	24.597	165.924	0,05	8.541	201,27
485.058	0,14	2.919	559.033	0,17	4.196	-13,23
475.121	0,14	123.690	725.996	0,22	215.000	-34,56
472.056	0,14	28.850	337.286	0,10	20.364	39,96
462.561	0,13	118.694	7.190	-	3.571	-
456.480	0,13	39.486	-	-	-	-
446.448	0,13	40.942	382.953	0,12	20.974	16,58
441.984	0,13	67.200	-	-	-	-
427.538	0,12	153.874	299.668	0,09	161.034	42,67
426.164	0,12	19.475	95.108	0,03	4.805	348,08
368.500	0,11	128497	311.350	0,10	107.426	18,36
359.638	0,10	365.428	264.259	0,08	298.506	36,09
344.400	0,10	300.000	-	-	-	-
336.035	0,10	19	-	-	-	-
322.950	0,09	492	7.200	-	57	-
320.623	0,09	1.057.095	-	-	-	-
320.444	0,09	575.708	644.288	0,20	1.129.884	-50,26
316.776	0,09	251.633	172.396	0,05	159.010	83,75
313.051	0,09	804	-	-	-	-
304.408	0,09	439.539	294.879	0,09	450.774	3,23
298.064	0,09	110.854	168.281	0,05	87.103	77,12
297.500	0,09	-	262.500	0,08	-	13,33
291.216	0,08	33.600	-	-	-	-
288.680	0,08	1.788	-	-	-	-
280.928	0,08	207.290	103.693	0,03	104.522	170,92
277.684	0,08	312.005	19.520	0,01	23.701	-
276.207	0,08	16.061	92.044	0,03	5.848	200,08
271.016	0,08	34.428	-	-	-	-
267.899	0,08	17.062	2489	-	25	-
262.875	0,08	1.142	154.603	0,05	657	70,03
257.108	0,07	49.118	985.435	0,30	209.443	-73,91
256.715	0,07	46.700	55.988	0,02	8.790	358,52
255.366	0,07	954	-	-	-	-
254.433	0,07	305085	193.308	0,06	249.055	31,62
252.612	0,07	17.712	434.355	0,13	33.320	-41,84
250.000	0,07	1.000.000	-	-	-	-
249.669	0,07	77.790	-	-	-	-
17.075.013	4,90	6.720.475	60.475.011	18,48	76.310.010	-71,77

Suíça Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
TOTAL GERAL		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS		
1	85023900	OUTROS GRUPOS ELETROG.
2	30039079	MEDICAM. C/OUTS. COMP. HETEROC. HETEROAT. NITROG. EXC. DOSES
3	84089090	OUTROS MOTORES DIESE/SEMIDIESEL
4	30021039	OUTS. FRAÇÕES DO SANGUE, PROD. IMUNOL. MODIF (MEDICAMENTOS)
5	84314920	PARTES DE OUTS. MÁQS. E APARELHOS DE TERRAPLANAGEM, ETC.
6	30049068	MEDICAMENTO C/CICLOSPORINA A, FLUSPIRILENO, ETC. EM DOSES
7	84082090	OUTROS MOTORES DIESE/SEMIDIESEL, PNEIC. DO CAP. 87
8	87084011	SERVO-ASSISTIDAS P/TORQUE >= 750NM DE TRATORES/"DUMPERS"
9	27040010	COQUES DE HULHA, DE LINHITA OU DE TURFA
10	29349939	OUTS. COMPOSTOS HETEROCÍCL. C/HETEROAT. NITROG.
11	30021038	ANTICORPO HUMANO CIAFIN. ESPECIF. ANTÍGENO TRANSMEMBRANAL
12	29242943	ATENOLOL. METOLACLOR
13	84561011	MÁQS.FERRAM. A "LASER", CMD. NUM. P/CORTE CHAPA METAL. E > 8MM
14	29309099	OUTROS TIOCOMPOSTOS ORGÂNICOS
15	30049069	OUTS. MEDICAM. C/COMP. HETEROCÍCL. HETEROAT. NITROG. EM DOSES
16	27011200	HULHA BETUMINOSA, NÃO AGLOMERADA
17	29349999	OUTROS COMPOSTOS HETEROCÍCLICOS
18	84798999	OUTRAS MÁQUINAS E APARELHOS MECÂNICOS C/FUNÇÃO PRÓPRIA
19	29309043	FOSFOROTIOATO DE O-(4-BROMO-2-CLOROFENILA), O-ETILA, ETC.
20	29333322	BROMAZEPAM
21	30049029	OUTS. MEDICAM. C/AC. MONOCARBOXIL. ACICL. NISAT. ETC. EM DOSES
22	30045090	MEDICAMENTO C/OUTS. VITAMINAS/PROVITAMINAS, ETC. EM DOSES
23	30039099	OUTS. MEDICAM. CONT. PRODS. MISTURADOS, P/FINS TERAPEUT. ETC.
24	29339113	CLONAZEPAM
25	29339969	OUTS. COMPOSTOS HETEROCÍCL.CONT. CICLO TRIAZOL
26	29242999	OUTRAS AMIDAS CÍCLICAS, SEUS DERIVADOS E SAIS
27	33029019	OUTRAS MISTURAS UTILIZ. COMO MATERIA BÁSICA P/PERFUMARIA
28	84831090	OUTRAS ÁRVORES (VEIOS) DE TRANSMISSÃO
29	29242190	OUTRAS UREINAS, SEUS DERIVADOS E SAIS
30	84122110	CILINDROS HIDRÁULICOS
31	84839000	PARTES DE ÁRVORES DE TRANSMISSÃO, MANIVELAS, MANCAIS, ETC.
32	84834090	ENGRENAGENS E RODAS DE FRICÇÃO,EIXOS DE ESFERAS/ROLETES
33	91021110	RELÓGIO DE PULSO, CX. MET. COMUM, FUNC. ELÉTR. MOSTR. MECAN.
34	47032100	PASTA QUIM. MADEIRA DE CONÍFERA, A SODA/SULFAT. SEMI/BRANQ
35	84137090	OUTRAS BOMBAS CENTRÍFUGAS
36	29242993	METALXIL
37	30049059	OUTS. MEDICAMENTOS C/PRODS. POS. 2930 A 2932. ETC. EM DOSES
38	84563019	OUTS. MÁQUINAS FERRAM. A ELÉTROEROSÃO, DE COMANDO NUMER.
39	84834010	CAIXAS DE TRANSMISSÃO, REDUTORES, ETC. DE VELOCIDADE
40	29242949	OUTRAS ACETAMIDAS E SEUS DERIVADOS
41	84119900	PARTES DE OUTRAS TURBINAS A GÁS
42	90211020	ARTIGOS E APARELHOS PARA FRATURAS
43	32041600	CORANTES REAGENTES E SUAS PREPARAÇÕES
44	29339153	MIDAZOLAM
45	85421000	CARTÕES MUNIDOS DE UM CIRCUITO INTEGR. ELETRÔNICO
46	31054000	DIIDROGENO-ORTOFOSFATO DE AMÔNIO, INCL. MIST. HIDROGEN. ETC
47	90215000	MARCA-PASSOS CARDIACOS, EXC.PARTES E ACCESS.
48	30045060	MEDICAMENTO CONT. ÁCIDO RETINÓICO (TRETINOINA), EM DOSES
49	30049099	OUTROS MEDICAM. CONT. PRODS. P/FINS TERAPÊUTICOS, ETC. DOSES
50	84401090	OUTRAS MÁQUINAS E APARELHOS P/BROCHURA OU ENCADENAÇÃO

2004 (Jan/Dez)			2003 (Jan/Dez)			Var. ReL
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso /KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	04/03-Jan/Dez
1.078.372.461	100,00	653.258.664	940.921.353	100,00	764.982.341	14,61
720.071.387	66,77	540.689.457	517.589.113		566.126.960	
65.827.051	6,10	3.697.846	-	-	-	-
6.1067.438	5,66	38.604	34.245.921	3,64	32.963	78,32
31.358.083	2,91	3.111.292	16.746.941	1,78	1.708.936	87,25
28.438.449	2,64	5805	20.283.642	2,16	6.407	40,20
26.316.758	2,44	8.167.476	14.803.219	1,57	4.568.338	77,78
25.163.151	2,33	64.165	30.678.087	3,26	53.305	-17,98
19.590.846	1,82	2.512.218	30.983.502	3,29	5.335.981	-36,77
18.477.390	1,71	1.359.024	9.645.266	1,03	723.769	91,57
17.687.326	1,64	61.944.108	6.453.277	0,69	46.587.327	174,08
17.407.599	1,61	312.483	26.202.415	2,78	337.287	-33,56
16.697.212	1,55	2.249	13.396.329	1,42	1.900	24,64
15.729.906	1,46	3.713.136	5.906.900	0,63	1.396.418	166,30
13.669.883	1,27	426.505	8.849.870	0,94	320.662	54,46
13.358.599	1,24	365.946	7.145.734	0,76	240.692	86,95
10.515.765	0,98	2.625	7045.509	0,75	1.300	49,25
10.499.952	0,97	239.466.000	1.939.859	0,21	37.297.000	441,27
9.882.359	0,92	141.906	7.970.412	0,85	53.936	23,99
9.705.959	0,90	709.783	7.268.249	0,77	159.761	33,54
8.305.926	0,77	1.045.870	3.941.350	0,42	568.480	110,74
8.257.021	0,77	927	8.321.714	0,88	900	-0,78
7.852.804	0,73	7.567	7.267.982	0,77	7.084	8,05
7.845017	0,73	64.166	113.179	0,01	2.718	-
7.700.024	0,71	360	20.518.142	2,18	2.342	-62,47
7.362.946	0,68	645	6.849.134	0,73	600	7,50
7.227.906	0,67	70.220	8.825.092	0,94	52.910	-18,10
6.255.917	0,58	15.859	68.702	0,01	1.918	-
6.185.201	0,57	231.085	6.934.879	0,74	272.134	-10,81
6.182.993	0,57	950.086	4.070.476	0,43	539.395	51,90
6.040.440	0,56	38.700	-	-	-	-
5.868.563	0,54	1.325.908	3.360.720	0,36	645.888	74,62
5.573.867	0,52	692.945	4.107.134	0,44	384.599	35,71
5.519.285	0,51	394.492	3.122.138	0,33	240.483	76,78
5.509.603	0,51	13.300	2.593.506	0,28	10.342	112,44
5.433.501	0,50	10.977.936	-	-	-	-
4.973.420	0,46	61.272	121.321	0,01	2.076	-
4.773.338	0,44	29.040	1.515.048	0,16	16.720	215,06
4.723.546	0,44	5.147	-	-	-	-
4.713.965	0,44	85.930	1.241.778	0,13	23.705	279,61
4.625.371	0,43	429.480	1.185.560	0,13	90.860	290,14
4.587.532	0,43	260	4.270.954	0,45	237	7,41
4.540.904	0,42	13.199	32.737.503	3,48	399.334	-86,13
4.342.065	0,40	1.702	3.145.378	0,33	968	38,05
4.169.013	0,39	437.726	5.494.658	0,58	561.093	-24,13
4.077.225	0,38	655	3.326.385	0,35	529	22,57
3.983.229	0,37	7.790	3.830.861	0,41	7.084	3,98
3.781.836	0,35	16.825.624	409.665	0,04	2.012.968	823,15
3.755.860	0,35	1.380	691.672	0,07	111	443,01
3.744.723	0,35	13.890	9.048.612	0,96	32.148	-58,62
3.698.269	0,34	80.737	5.456.105	0,58	70.323	-32,22
3.679.134	0,34	123.253	2.164.041	0,23	59.809	70,01

Suiça Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	30049079	OUTROS MEDICAMENTOS C/COMPOSTOS HETEROCICL. ETC. EM DOSES
52	85011019	OUTROS MOTORES ELÉTR. DE CORRENTE CONTINUA,P <= 37.5W
53	84812090	OUTS. VÁLVULAS P/TRANSMISSÕES ÓLEO-HIDRÁULICAS/PNEUMAT.
54	29310031	ETEFON, DIFENILFOSFONATO (4,4 '-BIS[(DIMETOXI FOSFINI L...
55	29182990	OUTROS ÁCIDOS CARBOXÍLICOS FUNÇÃO FENOL, ANIDRÍDOS, ETC.
56	84223022	MÁQUINAS E APARS. P/ENCHER/FECHAR EMBALAGEM "TETRA PACK"
57	30043926	MEDICAMENTO CONTENDO OCTREOTIDA, EM DOSES
58	84484920	PARTES E ACESS. DE TEARES P/TECIDO L > 30CM, JATO ÁGUA, ETC.
59	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/TRATORES E VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
60	29362812	ACETATO DE D- OU DL- ALFA-TOCOFEROL, NÃO MISTURADOS
61	90318090	OUTROS INSTRUMENTOS, APARELHOS E MÁQS. DE MEDIDA/CONTROLE
62	29349935	PROPICONAZOL
63	27011100	HULHA ANTRACITA, NÃO AGLOMERADA
64	68053010	ABRASIVOS NAT/ARTIF. CISPORTE PAPEL/CARTÃO CIMAT. TEXTIL
65	84573010	MÁQS. DE ESTAÇÕES MULTIPLAS, P/TRAB. METAIS, DE CMDO. NUMER
66	29339931	DIBENZOAZEPINA (IMINOESTILBENO)
67	85369090	OUTS. APARS. P/INTERRUPÇÃO, ETC. P/CIRCUITOS ELÉTR. T <= 1 KV
68	84138100	OUTRAS BOMBAS P/LÍQUIDOS
69	29280090	OUTROS DERIVADOS ORGÂNICOS DA HIDRAZINA E HIDROXILAMINA
70	84549090	PARTES DE CONVERSORES, ETC. P/METALURGIA/ACIARIA/FUNDIÇÃO
71	18063110	CHOCOLATE RECHEADO, EM TABLETES, BARRAS E PAUS
72	29362112	ACETATO DE VITAMINA A1 ÁLCOOL
73	84224090	OUTS. MÁQUINAS E APARS. P/EMPACOTAR/EMBALAR MERCADORIAS
74	27011900	OUTRAS HULHAS, MESMO EM PÓ, MAS NÃO AGLOMERADAS
75	91022100	RELÓGIO DE PULSO, DE CORDA AUTOMAT.
76	29362951	ÁCIDO NICOTÍNICO, NÃO MISTURADO
77	27131200	COQUE DE PETRÓLEO CALCINADO
78	85389090	OUTRAS PARTES P/APARELHOS INTERRUPT. CIRCUITO ELÉTR.
79	85152100	MÁQUINAS E APARS. P/SOLDAR METAIS, DE RESISTÊNCIA, AUTOMAT
80	30042059	OUTROS MEDICAMENTOS CONTENDO CEFALOSPORINAS, ETC. EM DOSE
81	29339939	OUTS. COMPOSTOS HETEROCICL. CONT. CICLO AZEPINA
82	85416010	CRISTAIS PIEZOELÉTRMONTADOS, DE OUARTZO, 1 <= FREQ <= 100MHZ
83	84431910	MÁQS. E APARS. IMPRESSÃO OFSETE, MULTICOL. DE MAT. PLAST. ETC
84	84778000	OUTS. MÁQS. E APARS. P/TRAB. BORRACHA/PLAST. FABRSEUS PRODS.
85	84771011	MÁQS. DE MOLDAR TERMOPL. P/INJ <= 5KG, HORIZ. CMD. NUM. MONOCOL
86	85044050	CONVERSORES ELÉTRÔNICOS DE FREQ. P/VAR. VEL. MOTOR ELÉTR.
87	32041100	CORANTES DISPERSOS E SUAS PREPARAÇÕES
88	85141010	FORNOS DE RESISTÊNCIA, INDUSTRIAIS (AQUECIM. INDIRETO)
89	84461010	TEARES P/TECIDO DE LARG <= 30CM, C/MECANISMO "JACQUARD"
90	30044090	OUTS. MEDICAMENTOS C/ALCALOIDES, S/HORMÔNIOS, ETC. EM DOSES
91	30039059	MEDICAMENTO C/OUTS. COMP. FUNC. CARBOXIAMIDA, ETC. EXC. DOSES
92	84818099	TORNEIRAS E OUTROS DISPOSITIVOS P/CANALIZAÇÕES, ETC.
93	73269000	OUTRAS OBRAS DE FERRO OU AÇO
94	59112010	GAZES E TELAS P/PENEIRAR, DE MAT. TEXT. SINT/ARTIF. EM PEÇA
95	29130090	OUTS. DERIVADOS HALOGENADOS, SULFONADOS, ETC. DOS ALDEIDOS
96	29269012	CLORIDRATO DE VERAPAMIL
97	84484990	OUTRAS PARTES E ACESS. DE TEARES P/TECIDOS
98	84099190	OUTRAS PARTES PARA MOTORES DE EXPLOÇÃO
99	39081022	POLIAMIDA-12 EM BLOCOS IRREGULARES, PEDAÇOS,GRUMOS,ETC.
100	84212990	OUTROS APARELHOS P/FILTRAR OU DEPURAR LÍQUIDOS

DEMAIS PRODUTOS

2004 (Jan/Dez)			2003 (Jan/Dez)			Var. ReL
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso /KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	04/03-Jan/Dez
3.601.711	0,33	6.783	3.723.774	0,40	10.552	-3,28
3.581.993	0,33	46.811	3.028.353	0,32	40.982	18,28
3.573.332	0,33	221.394	2.132.464	0,23	88.773	67,57
3.528.706	0,33	517.280	2.577.373	0,27	413.020	36,91
3.422.623	0,32	1.400.529	2.352.605	0,25	979.096	45,48
3.412.762	0,32	70.100	365.500	0,04	4.000	833,72
3.393.563	0,31	376	498.858	0,05	46	580,27
3.344.633	0,31	10.177	2.858.644	0,30	9.925	17,00
3.319.591	0,31	500.401	7.397.444	0,79	1.868.872	-55,13
3.308.852	0,31	426.781	4.005.660	0,43	778.722	-17,40
3.294.608	0,31	10.755	3.803.176	0,40	9.990	-13,37
3.260.567	0,30	83.600	-	-	-	-
3.253.092	0,30	90.981.000	1.686.498	0,18	25.155.059	92,89
3.213.409	0,30	590.277	1.942.929	0,21	346.559	65,39
2.987.906	0,28	26.400	2.140.406	0,23	16.200	39,60
2.945.731	0,27	18.600	3.156.604	0,34	19.140	-6,68
2.904.552	0,27	48.022	2.053.672	0,22	39.529	41,43
2.851.044	0,26	145.628	1.678.750	0,18	69.540	69,83
2.720.932	0,25	2.573	2.717.585	0,29	16.616	0,12
2.713.935	0,25	154.531	464.229	0,05	17.181	484,61
2.636.010	0,24	206.045	1.841.198	0,20	154.430	43,17
2.568.190	0,24	104.220	1.660.008	0,18	79.900	54,71
2.552.373	0,24	67.620	2.607.052	0,28	77.147	-2,10
2.545.878	0,24	76.991.000	16.354.241	1,74	429.151.840	-84,43
2.543.696	0,24	1.685	1.051.940	0,11	1.030	141,81
2.503.899	0,23	583.500	2.214.309	0,24	565.051	13,08
2.442.470	0,23	5.740.263	2.970	-	2	-
2.434.644	0,23	56.000	1.314.992	0,14	42.251	85,15
2.431.019	0,23	26.400	3.599.598	0,38	35.243	-32,46
2.396.727	0,22	25.776	2.191.282	0,23	23.588	9,38
2.375.736	0,22	1.750	2.261.916	0,24	1.532	5,03
2.365.852	0,22	1.755	2.115.395	0,22	1.095	11,84
2.357.311	0,22	41.406	598.099	0,06	11.787	294,13
2.354.813	0,22	27.262	8.110	-	40	-
2.342.162	0,22	111.700	277.949	0,03	23.500	742,66
2.339.865	0,22	43.815	1.703.221	0,18	27.523	37,38
2.301.737	0,21	165.635	2.353.670	0,25	182.659	-2,21
2.274.915	0,21	12.417	885.636	0,09	5.780	156,87
2.272.283	0,21	53.436	1.132.109	0,12	28.412	100,71
2.245.361	0,21	140.244	2.883.736	0,31	161.593	-22,14
2.244.844	0,21	7.773	3.236.628	0,34	11.353	-30,64
2.179.183	0,20	72.626	3.111.806	0,33	64.240	-29,97
2.115.821	0,20	47.560	2.298.756	0,24	38.827	-7,96
2.063.590	0,19	12.151	2.008.965	0,21	15.486	2,72
2.061.105	0,19	608.285	1.583.224	0,17	512.101	30,18
2.021.560	0,19	4.150	1.227.993	0,13	7.250	64,62
1.962.613	0,18	7.985	1.907.293	0,20	10.561	2,90
1.961.407	0,18	12.696	941.728	0,10	5.574	108,28
1.948.428	0,18	238.470	1.218.960	0,13	164.454	59,84
1.910.183	0,18	25.504	112.984	0,01	5.169	-
358.301.074	33,23	112.569.207	423.332.240	44,99	198.855.381	-15,36

Cultura: produto de exportação

"A cultura, principalmente a música, gera produtos importantes, através dos quais o Brasil já tem boa entrada na Suíça e pode ter ainda mais. Não se pode esquecer aí a gastronomia e o papel da feijoada. Quando vou ao meu país fico contente em saber que já existem nele vários lugares onde se pode beber caipirinha".

Estas palavras do Cônsul Geral da Suíça no Rio de Janeiro, Klaus Bucher, dão bem a medida de como os seus conterrâneos se sentem atraídos por aspectos culturais da vida brasileira, que podem render bons negócios. Ele acha ainda que a cachaça pode ser também um ótimo produto de exportação.

"A Suíça é um país pequeno, com relativamente poucos habitantes, mas é

sempre um mercado teste na Europa, com alto poder aquisitivo", disse Klaus Bucher. "Temos de tratar de dar um novo impulso ao nosso comércio exterior, com novas idéias para agradar a suíços e brasileiros".

O cônsul acha que os produtos suíços que mais agradam aos brasileiros são aqueles de alta tecnologia e alta qualidade, feitos para durar toda uma vida. Segundo ele, a qualidade tem seu preço, mas compensa.

estratégico, a longo prazo, é se integrar, mas nos próximos anos isto não vai ser possível", concluiu.

Havaianas made in Brazil

Cada mercado exige um produto específico, e descobrir o que pode fazer sucesso em certas regiões e países é uma arte muito praticada pelos especialistas em comércio exterior. Segundo Ursula Bardorf, Diretora-Executiva da Swisscam, a Câmara de Comércio Suíço-Brasileira, as populares sandálias havaianas (na verdade, quase uma marca registrada brasileira) são um bom exemplo. Naquele país europeu, ninguém costumava usar tais sandálias e havia, portanto, uma grande curiosidade sobre elas. Isto tornou possível que elas se transformassem em moda e, hoje, uma havaiana de boa qualidade pode custar em torno de 80 francos suíços naquele país. Com o franco suíço cotado a R\$ 1,81, daria R\$ 144,80 para cada par de sandálias!

Bons resultados no comércio exterior são reconhecidos pelo governo brasileiro

O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio vai dispor de uma sala especial, no Palácio do Planalto, que servirá como base para receber investidores. Esta é mais uma demonstração da importância que a Presidência da República está dispensando à atividade de comércio exterior.



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

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

Tel.: 55 21 2131 0950
eduardo.teixeira@abrapress.com.br

Por que a Suíça não entrou na União Européia

Rudolf Baerfuss, Embaixador Extraordinário e Plenipotenciário da Suíça no Brasil, tem uma explicação para o fato de seu país não ter aderido à União Européia – EU.

Segundo ele, no passado, "a tendência de ficar sozinho e de ser neutro foi muito útil ao nosso país e nos serviu durante duas grandes guerras. Hoje, parte da população não quer entrar para a União Européia, pois receia perdas políticas, culturais e mesmo econômicas. Como temos uma democracia direta, não entramos, na medida em que os habitantes não identificaram uma necessidade econômica de aderir à UE, já que a Suíça vai bem, com crescimento modesto, mas seguro". O embaixador adverte também para uma questão política: ele considera que aderir significa ter de se adaptar a leis e normas européias sem poder influir nelas. "O objetivo

A qualidade da carne brasileira faz sucesso na mesa suíça

Marcus Vinicius Pratini de Moraes, Presidente do Conselho da Associação Brasileira da Indústria de Exportadores de Carne, informa que a Suíça é um grande importador de carne do Brasil. Atualmente os suíços estão comprando coxão mole de nelore para fazer o tradicional *viande de grison*.

Software brasileiro faz sucesso na Europa

Os programas de maior sucesso nas relações bilaterais entre o Brasil e a Suíça têm sido os da área de informática, em especial os dos softwares criados por brasileiros. Um dos motivos que levaram a esta bem-sucedida parceria, além da criatividade dos nossos técnicos, é o fato de que este produto não depende de logística para ser transportado. No que se refere à logística o país ainda está longe das condições necessárias para acompanhar o crescimento que as exportações vêm apresentando a cada ano. O Brasil produz também tecnologia para computadores que tem conquistado importantes fatias do mercado europeu e que já está presente na pauta de importação dos suíços.

Dívida pública em queda há três anos

Para o Secretário do Tesouro Nacional, Joaquim Ferreira Levy, um dos fatos mais relevantes dentro da nova política de estabilidade financeira é a redução de

EM BREVE



Manuais de Procedimentos e Informações
Brasil-Portugal, Brasil-Marrocos,
Brasil-Bélgica/Luxemburgo e Brasil-Suíça

nossa dívida pública. Depois de oito anos consecutivos de crescimento, há três anos a tendência tem sido de redução na relação da dívida/PIB. Embora acredite que o país só terá tranquilidade quando esses índices estiverem próximos dos 40%, a repetição de anos de uma nova tendência é fundamental e pode antecipar decisões importantes para os novos investidores.

Brasil e Argentina: um convite, um encontro e muitas negociações

O Ex-Secretário de Indústria, Comércio e Mineração da República da Argentina e atual Presidente do Centro de Estudos Bonaerense – CEB, Dante Sica, virá ao Rio de Janeiro, no próximo dia 11 de julho, para o Seminário Bilateral de Comércio

Exterior e Investimentos Brasil-Argentina. Na ocasião, ele deverá convidar o Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, João Augusto de Souza Lima, a coordenar juntamente com ele a próxima edição de um encontro que deverá reunir representantes da iniciativa privada de ambos os países. Enquanto isso, é enorme a expectativa para o Seminário do dia 11 a ser realizado pela FCCE, que ocorrerá paralelamente às negociações Brasil-Argentina que se desenvolverão no BNDES, no Rio de Janeiro.

CCPF restaura acervo documental da Nestlé

A Nestlé, uma das mais tradicionais empresas suíças com sede no Brasil, comemora, em 2005, 84 anos da instalação de sua fábrica, em

Friburgo, no Rio de Janeiro. Em 2004 a Nestlé firmou um convênio com o CCPF, Centro de Conservação e Preservação Fotográfica da Funarte, para a implantação do tratamento do acervo do Centro de Documentação da Nestlé, composto por nove álbuns fotográficos, com cerca de 800 imagens. A coleção, que tem entre suas peças as imagens da famosa moça que ilustra a embalagem da lata de leite condensado, é um dos mais importantes registros da história da indústria no Brasil. O CCPF, instituição que hoje é uma referência internacional na preservação de coleções fotográficas brasileiras, presta também serviços para instituições privadas que possuem em seus acervos, material de relevância histórica e documental.



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

Niilo 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	
07 de novembro	ITÁLIA	
21 de novembro	HOLANDA	
28 de novembro	POLÔNIA	
12 de dezembro	CANADÁ	

RDEN • PROGRESS

**31. Há 3 anos, o código de longa distância
mais lembrado do país.**



Pelo terceiro ano, o 31 se destacou como o código mais lembrado do país, ganhando o Prêmio Top of MindSM no segmento de longa distância. Nada mais perto para o 31, código mais utilizado pelos brasileiros para realizar ligações para perto, para longe, para qualquer lugar do Brasil e do mundoSM. E por isso que o 31 é pra você, pra mim, pra ela, pra nós, pra todo mundo ligar a qualquer hora.

 **TELEMAN**

31
é pra você

DDD: 8 + 31 + cód. da cidade + nº do telefone.

DDD: 00 + 31 + cód. do país + cód. da cidade + nº do telefone.