



**FCCE**

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR  
FOREIGN TRADE CHAMBERS FEDERATION



Seminário Bilateral de  
Comércio Exterior e Investimentos

**BRASIL**  **VENEZUELA**

01 de agosto de 2005

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



Barão de Mauá

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

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

PETROBRAS. VISIONÁRIA COMO O BARÃO DE MAUÁ.



**BR PETROBRAS**

O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA

Ministério de  
Minas e Energia





# **FCCE**

**FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS  
DE COMÉRCIO EXTERIOR**

**FOREIGN TRADE CHAMBERS  
FEDERATION**

**FÉDÉRATION DES CHAMBRES  
DE COMMERCE EXTÉRIEUR**

**FEDERACIÓN DE LAS CÁMARAS  
DE COMERCIO EXTERIOR**



## Federação das Câmaras de Comércio Exterior Federación de las Cámaras de Comercio Exterior

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

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

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

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

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

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

La Directoria

# FCCE

## DIRECTORIA PARA EL TRIENIO 2003/2006

Presidente

JOÃO AUGUSTO DE SOUZA LIMA

1º Vicepresidente

PAULO FERNANDO MARCONDES FERRAZ

Vicepresidentes

Gilberto Ferreira Ramos

Joaquim Ferreira Mângia

José Augusto de Castro

Ricardo Vieira Ferreira Martins

Antonio Carlos M. Bonetti – São Paulo

Sohaku R. C. Bastos – Bahia

Claudio Chaves – Norte

Directores

Diana Vianna de Souza

Alberto Vieira Ribeiro

Alexander Zhebit

Alexandre Adriani Cardoso

André Baudru

Antonio Augusto de Oliveira Helayel

Arlindo Catoia Varela

Augusto Tasso Fragoso Pires

Bruno Bastos Lima Rocha

Carlos Fernando Maya Ferreira

Cassio José Monteiro França

Cesar Moreira

Charles Andrew T'ang

Claudio Fulchignoni

Daniel André Sauer

Jeferson Malachini Barroso

José Paulo Garcia de Pinho

Juan Clinton Llerena

Luis Cesario Amaro da Silveira

Marcio Eduardo Sette Fortes de Almeida

Mariano Marcondes Ferraz

Oswaldo Trigueiros Junior

Raffaele Di Luca

Ricardo Stern

Roberto A. Nóbrega

Ronaldo Augusto da Matta

Sergio Salomão

Stefan Janczukowicz

Consejo Fiscal (Titulares)

Delio Urpia de Seixas

Elysio de Oliveira Belchior

Walter Xavier Sarmiento

# Interesses convergentes

No princípio, era a escuridão. Tordesilhas já nos separava: as terras portuguesas e espanholas foram divididas para servir aos interesses metropolitanos europeus. Não existíamos como nações. A geografia, por sua vez, nos isolava: não foi à toa que, por muito tempo, estivemos ilhados, uns dos outros, em nosso próprio continente. Depois, as sociedades passaram a buscar suas independências e, nesse processo, olhavam para dentro, enfatizando a solução de seus próprios problemas na construção de seus Estados. Quase 150 anos depois, fez-se a luz. A consciência do subdesenvolvimento regional, e não apenas local, a partir de conclusões da CEPAL, incentivou os povos americanos a buscarem a superação conjunta de problemas comuns, por meio do crescimento e da integração econômica. Os ideais integracionistas de Simón Bolívar – o maior idealizador de um projeto político unificador para a região – estão mais vivos do que nunca. O Congresso do Panamá, convocado por ele em 1824, a partir da Circular de Lima, não produziu resultados à época. Seus ideais, porém, tornaram-se referencial para projetos integracionistas futuros.

Hoje, Brasil e Venezuela, dois dos mais importantes países em desenvolvimento da América Latina, estão cientes de que o crescimento econômico não garante melhorias automáticas nos indicadores de bem-estar social. Eis por que, Brasil e Venezuela, nações independentes e soberanas, desejam discutir com os países desenvolvidos temas sociais de seu interesse, como desenvolvimento e crescimento sustentado.

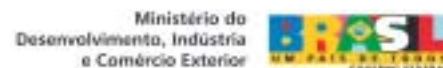
A convergência de interesses entre os dois países não é recente. A cooperação regional, envolvendo também Brasil e Venezuela, entre outros, foi institucionalizada em 1978, com o Tratado de Cooperação Amazônica – TCA. A cooperação bilateral entre os dois países foi fomentada, em 1994, com o Protocolo de La Guzmán. Indo muito além das iniciativas anteriores e, mesmo, incrementando-as, o Presidente Lula propôs, em momento delicado, a criação do Grupo de Amigos da Venezuela, aproximando-nos ainda mais daquele país. O protagonismo regional é característica da atual política externa brasileira. Com isso, a cooperação entre os dois países passou agora a estar definitivamente na ordem do dia. Abandonamos a teoria e rumamos para a ação. Aprendemos que um sentimento fraterno nos une e nos encaminha para uma identidade comum. Brasil e Venezuela compartilham objetivos comuns.

Nesta edição, apresentamos a cobertura do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Venezuela, realizado pela FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO EXTERIOR – FCCE, em 1º de agosto de 2005, no Rio de Janeiro. Trouxemos para o leitor muito mais do que números e tabelas. A iniciativa de João Augusto de Souza Lima, presidente da FCCE, privilegiou o caráter estratégico do relacionamento entre os dois países e as excelentes perspectivas do novo relacionamento iniciado pelo presidente Lula com o governo daquele país. Destacamos as razões para o atual cenário comercial bilateral, e enfatizamos o desequilíbrio na balança comercial e as consequentes oportunidades de incremento na corrente de comércio. Apresentamos, por fim, os temas de maior relevância, como a importância de projetos envolvendo integração física, os investimentos conjuntos, as parcerias estratégicas e a intensa atuação de empresas brasileiras naquele país.

Boa leitura.

O EDITOR

## APOIO



## 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

### Revisão

Rozane de Souza / Álvaro da Costa e Silva

### 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

"A economia deve estar a serviço do ser humano"



## 14 ABERTURA

Governos buscam equilíbrio na balança comercial

As propostas do novo Ministro das Cidades para o Brasil

O Ministério das cidades e a exportação



## 19 PAINEL I

O estado atual das relações entre Brasil e Venezuela



No caminho da desburocratização

## 25 PAINEL II

O Brasil na República Bolivariana

## 28 PAINEL III

Novos horizontes para exportar



## 34 ENCERRAMENTO

As oportunidades de integração

## 35 EM PAUTA

FCCE: Um perfil



## 36 CULTURA

Jesús Soto, um artista sul-americano entre os maiores do mundo



## 38 NEGÓCIOS

Raízes semelhantes entre os países da América Latina

## 41 ENERGIA

Petróleo une Brasil e Venezuela



## 44 TECNOLOGIA

Odebrecht: um gigante da engenharia internacional



## 47 TENDÊNCIA

Informação é a maior ferramenta de exportação

## 50 HISTÓRIA

Abreu e Lima: um grande herói brasileiro na história venezuelana



## 52 COMÉRCIO

"Contra a hegemonia e pela multipolaridade"

Maior atenção para a América Latina

## 58 BALANÇO

Sucesso absoluto!

## 66 CURTAS

# “A economia deve estar a serviço do ser humano”

## *Embaixador venezuelano defende modelo de comércio solidário e a integração continental*

O Embaixador Plenipotenciário da República Bolivariana da Venezuela, Julio José García Montoya, marcou presença no Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Venezuela. Em sua palestra, nas conversas com empresários e em entrevistas a jornalistas, ele defendeu um modelo de relações comerciais em que a competitividade deve ser substituída pela complementaridade e pela solidariedade. Ele reconhece que, apesar do recente crescimento do fluxo comercial entre os dois países, a balança comercial ainda é bastante desequilibrada. Para transformar este cenário, o embaixador dá apenas uma receita: a criatividade.

**Os valores culturais e históricos que identificam os povos sul-americanos também se fazem presentes no comércio. Como fazer para usá-los com mais intensidade nas nossas relações comerciais?**

**JM** – Realmente, tudo o que é comércio guarda relação com valores culturais. Entre nossos povos existe uma tradição compartilhada de raízes das respectivas culturas. Temos a presença de africanos, espanhóis, europeus, e tudo isto amalgamou uma índole, um caráter coletivo muito particular no qual a estrutura rígida e formal pode ser suavizada por comportamentos criativos. Penso que, através da criatividade, podemos chegar a imprimir um caráter mais intenso a nossa já tradicional relação comercial. É por isto que fa-

lamos de romper os paradigmas que apontam para a competitividade e substituí-los pela complementaridade.

Tudo isso pode fortalecer o diálogo entre os países da América do Sul, fomentar o multilateralismo, defender a autodeterminação dos povos e, porque não dizer, até mesmo atuar como um catalizador no processo de integração continental, porque agora começamos a nos reconhecer como um bloco, como uma espécie de união dos países do Sul.

**O senhor diz que a Venezuela está propondo um modelo de relações comerciais em que a competitividade seja transformada em solidariedade. O que significa isto? Como é possível ser complementar**







## e solidário num mundo tão competitivo?

**JM** – Tradicionalmente, as economias dos países em desenvolvimento orientam suas exportações para matérias-primas e produtos não acabados. Queremos, por meio da solidariedade, estabelecer parcerias com o Brasil para que alguns produtos que já são feitos neste país possam começar a ser fabricados em território venezuelano usando matéria-prima venezuelana e, depois, levados para o Brasil em forma de produtos semi-acabados. Nisto residiria a relação de solidariedade em termos práticos. Seria possível, sobretudo, aproveitar a quantidade de oportunidades que estão se apresentando hoje na Venezuela, que graças a iniciativas do governo está se convertendo numa plataforma comercial e de inversões. Atualmente, há muitas facilidades para os investimentos estrangeiros na Venezuela. Há um marco jurídico estável que garante segurança e isenção de impostos, entre eles o de importação, estabelecendo que o investimento estrangeiro está sujeito às mesmas condições que o nacional.

*“Queremos fazer parcerias para fabricar produtos brasileiros na Venezuela”*

Diferente da tradicional fórmula do modelo neoliberal que tem vigorado nas transações comerciais, propomos a reciprocidade. Este modelo alternativo se sustenta na concepção de que a economia é inseparável das condições sociais e políticas do desenvolvimento.

## O que o seu país pode oferecer hoje aos investimentos internacionais?

**JM** – A Venezuela é um ótimo espaço de investimento e de comércio. Somos, ao mesmo tempo, um país caribenho, andino e amazônico com extraordinária diversidade natural e cultural, ligado tanto ao Mar do Caribe quanto ao Oceano Pacífico. Temos um crescimento anual da população ativa em torno de 3,3%. Mantemos intercâmbio com os diferentes blocos econômicos do continente sul-americano.

No meu país, a inflação está controlada, o Produto Interno Bruto tem crescido e existe uma lei de promoção e amparo aos investimentos com a intenção de favorecer tanto os investidores nacionais como os estrangeiros. O governo também estabeleceu incentivos fiscais aos investimentos. Tudo isso favorece o desenvolvimento sustentável e integrado de qualquer projeto econômico.

## Como funciona este modelo internamente em relação à população venezuelana?

**JM** – Este modelo está apoiado em três aspectos básicos. Buscamos garantir a participação da população na produção de bens e serviços, para poder superar a exclusão e a pobreza geradas nas últimas décadas. A idéia é formar novos produtores organizados em cooperativas. Já foram criadas cerca de quatro mil cooperativas reunindo médios e pequenos produtores, além de grupos familiares, muitas delas situadas em áreas não favorecidas pela industrialização.

Além disso, pretendemos promover a criação de mecanismos permanentes de marketing e comercialização que estimulem a saída comercial da produção, mantendo qualidade, baixos preços e fácil acesso. A médio e longo prazo, a proposta é incorporar esses produtores ao sistema de intercâmbio industrial e ao comercial bilateral.

## As relações comerciais entre Brasil e Venezuela cresceram significativamente a partir de 2003. Os brasileiros têm vendido muito para a Venezuela e comprado relativamente pouco do seu país. Como o senhor vê as possibilidades de transformação deste cenário?

**JM** – As trocas comerciais têm a ver com a cultura. É preciso entender que uma relação comercial sadia é um processo de duas vias. Não pode haver uma aliança quando um dos sócios se dedica a exportar e o outro, simplesmente, a importar sem limites. É necessário, acima de tudo, buscar o equilíbrio; e isto é sadio. O grande salto, do ponto de vista qualitativo, que

se faz necessário para incrementar ainda mais a já tradicional relação comercial entre Brasil e Venezuela, passa por uma mudança de visão e de mentalidade para favorecer essa nova perspectiva de cultura compartilhada.

*“Garantir a participação do povo na produção e também desenvolver cooperativas locais”*

O nosso fluxo comercial aumentou de 0,73%, em 2003, para 1,12%, em 2005. Isto não foi suficiente para nos colocar no ponto de equilíbrio, desejado tanto pelos representantes dos governos quanto das empresas dos dois países. Neste momento, impõe-se o compromisso de equilibrar a nossa balança comercial. Com este objetivo foram assinados vários acordos pelos presidentes dos dois países, enfocando principalmente as áreas de comércio e de energia. Iniciativas como estas são muito importantes porque, a longo prazo, vão contribuir para promover a transferência tecnológica de modelos capazes de nos liberar da dependência, entre outras coisas.

É preciso considerar, ainda, que a cooperação entre os dois países deve ser orientada pelo compromisso com o multilateralismo, por meio do respeito ao direito internacional, da observância aos direitos humanos e ao direito internacional humanitário, sem esquecer a busca do desenvolvimento sustentável com justiça social.

Dentro dessa unidade de propósitos se faz necessário, é claro, reforçar o intercâmbio comercial, entendendo, principalmente, que a economia deve estar a serviço do ser humano. Juntos, podemos unir forças no sentido de compensar as nossas fraquezas.

## Em quais setores pode ser mais forte o intercâmbio comercial entre os dois países? Onde ficam, hoje, os principais nichos de mercado?

**JM** – Eu penso que, em relação ao *software* e à agricultura, por exemplo, se poderia fazer um bom trabalho, com destaque para



O Secretário Wagner Vítter, o Embaixador Julio José Garcia Montoya e o Ministro Marcio Fortes de Almeida, em encontro informal durante o Seminário.

o setor de agronegócio, no caso do segundo segmento. Não se pode deixar de mencionar a área de plásticos. Estes são alguns dos setores onde se poderia trabalhar mais intensamente.

**Numa entrevista à revista da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria, o senhor disse que estava sendo elaborado um decálogo de integração aplicada para a América do Sul. Como seria este decálogo?**

**JM** – A integração aplicada aponta para a operacionalização das regras do jogo, com o objetivo de nos aproximarmos mais. Há sempre um consenso quanto à necessidade de integrar nossas economias e nosso comércio, mas quando se chega à implementação, principalmente nos setores fronteiriços, nos quais se vai, por excelência, tornar prática esta iniciativa de intercâmbio, vemos que precisamos avançar mais. Aí se aplicaria, então, a figura do decálogo. Estamos trabalhando no desenho de um decálogo para a integração aplicada. Há alguns aspectos a considerar nele,

*“Comércio tem a ver com cultura, e as trocas devem ser baseadas em equilíbrio”*

antes que os elementos que estão no poder central tomem uma decisão. Seria necessário, por exemplo, submetê-lo a uma avaliação dos atores que o executarão, pois são, realmente, os que conhecem a maneira mais adequada de interação. Seria muito importante considerar isto nas relações entre os países da América Latina.

**Já existe algo escrito sobre o decálogo?**

**JM** – O decálogo vai sendo construído através da prática, por ensaio e erro. Por exemplo, vamos considerar a fronteira sul da Venezuela, onde fica o estado da Amazônia, e a fronteira norte do Brasil, onde se situa Roraima. Nesta região temos uma aduana, um posto de fronteira, que no lado venezuelano funciona 24 horas por dia e do lado brasileiro funciona em tempo limitado, somente no horário comercial. É

necessário que ambas operem no mesmo horário, porque senão haverá problemas para quem deseja uma interação mais fluida. Este poderia ser um aspecto a considerar. Recentemente, houve uma reunião na fronteira, na qual as autoridades dos dois governos centrais compartilharam suas visões com os atores que estão na região e determinaram que seria necessário corrigir a diferença de horário de funcionamento do posto de fronteira. Penso que, a curto prazo, isto deverá ser sanado.

**Quais os produtos brasileiros que os venezuelanos mais gostam e quais os produtos da Venezuela que agradam aos brasileiros?**

**JM** – Penso que os produtos venezuelanos atraentes para o Brasil são as sardinhas, o tradicional petróleo e seus derivados, além de muitos outros na área de energia. Mas a criatividade indica que temos de trabalhar também produtos não tradicionais. Por outro lado, no território brasileiro há uma extensa gama de bens e serviços exportáveis e há muito espaço para a compra de produtos de outra natureza.



[www.desenvolvimento.gov.br](http://www.desenvolvimento.gov.br)

[www.aprendendoaexportar.gov.br](http://www.aprendendoaexportar.gov.br)

[www.portaldoexportador.gov.br](http://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-VENEZUELA

01 de Agosto de 2005

Local: Av. General Justo nº 307 – Sede da Confederação  
Nacional do Comércio – 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 – FCCE

Pronunciamentos:

Julio José Garcia Montoya – Embaixador Plenipotenciário da  
Venezuela

Marcio Fortes de Almeida – Ministro de Estado das Cidades,  
Ex-Secretário-Executivo do Ministério do Desenvolvimento,  
Indústria e Comércio Exterior

Componentes da Mesa:

Elizabeth Alves – Diretora de Despacho do Ministério de Estado  
para a Integração e Comércio Exterior – Venezuela

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

Embaixador Mario Guglielmelli Vera – Cônsul-Geral da  
Venezuela no Rio de Janeiro

Jorge Luis Duran Centeno – Cônsul-Geral da Venezuela em  
São Paulo

Senador Bernardo Cabral – Consultor da Presidência da CNC

José Francisco Marcondes Neto – Presidente do Conselho de  
Câmaras de Comércio das Américas e Presidente da Câmara  
Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria

Jorge Luiz Vasques – Coordenador-Geral de Promoção  
Comercial – SUFRAMA

14:45h PAINEL I: O Estado Atual das Relações  
Comerciais Brasil-Venezuela

Presidente do Painel e Pronunciamento: José Maria  
Rabelo – Vice-Presidente de Negócios Internacionais do Banco  
do Brasil

Moderador: Jorge Luiz Vasques – Coordenador-Geral de  
Promoção Comercial – SUFRAMA

Expositores:

Edson Lupatini – Diretor do DECEX – MDIC


José Francisco Marcondes Neto – Presidente do Conselho de  
Câmaras de Comércio das Américas

Debates com o Plenário

15:45h PAINEL II: Oportunidades de Investimentos,  
Desafios e Cooperação – Infraestrutura: Energia e  
Construção

Presidente do Painel e Pronunciamento: André Amaro  
da Silveira – Diretor da ODEBRECHT





Expositores:

Rafael Mauro Comino – Gerente de Inteligência de Mercado da PETROBRÁS

Ângela Carvalho – Chefe do Departamento de Integração da América do Sul do BNDES

André Bianchi – Diretor de Planejamento da TELEMAR

Debates com o Plenário

16:45h PAINEL III: As Relações Bilaterais: Missões Realizadas e Resultados Esperados

Presidente do Painel: Lucía Maldonado – Vice-Presidente Executiva da AEB

Moderador: Jorge Fernandes da Cunha Filho – Subsecretário de Estado do Desenvolvimento Econômico

Expositores:

Maria da Glória Rodrigues – Membro do Comitê de Financiamento e Seguro de Crédito à Exportação – COFIG

Arthur Pimentel – Coordenador Geral de Promoção das Exportações – MDIC

Carlos Alberto Marques Teixeira – Coordenador-Geral do Programa Nacional de Apoio Tecnológico à Exportação do Instituto Nacional de Tecnologia – MCT

Debates com o Plenário

18:00h Sessão de Encerramento

Presidente da Sessão: Marcio Fortes de Almeida – Ministro de Estado das Cidades, Ex-Secretário-Executivo do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior

Pronunciamentos:

Elizabeth Alves – Diretora de Despacho do Ministério de Estado para a Integração e Comércio Exterior Venezuela

Wagner G. Victer – Secretário de Estado de Energia, Indústria Naval e Petróleo

Componentes da Mesa:

Julio José García Montoya – Embaixador Plenipotenciário da Venezuela

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

Embaixador Mario Guglielmelli Vera – Consul-Geral da Venezuela no Rio de Janeiro

Jorge Luis Duran Centeno – Côsul-Geral da Venezuela em São Paulo

José Francisco Marcondes Neto – Presidente do Conselho de Câmaras de Comércio das Américas e Presidente da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria

Jorge Luiz Vasques – Coordenador-Geral de Promoção Comercial - SUFRAMA

COQUETEL: Após a Sessão de Encerramento, em homenagem a Sua Excelência o Senhor Embaixador Plenipotenciário da Venezuela



Marcio Fortes de Almeida, Julio José Montoya, Theóphilo de Azeredo Santos e Edson Lupatini: opiniões diversificadas sobre o fluxo comercial.

## Governos buscam o equilíbrio na balança comercial

*Abertura do seminário destaca negócios e a necessidade de intensificar as trocas*

Brasil e Venezuela têm sido parceiros bastante próximos. Historicamente, esta cooperação tem ocorrido de forma intensa na área de petróleo. O equilíbrio da balança comercial, nos últimos anos, se desestruturou. O Brasil vende para os venezuelanos mais do que compra e a harmonia precisa ser restabelecida. Esta foi uma das conclusões das palestras pronunciadas durante a abertura do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Venezuela, realizado em 1º de agosto, no Rio de Janeiro, pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE.

João Augusto de Souza Lima, Presidente da FCCE, deu início à solenidade de abertura do seminário e convidou as seguintes personalidades para compor a mesa: Julio José Garcia Montoya, Embaixador Plenipotenciário da Venezuela; Marcio Fortes de Almeida, Ministro de Estado das Cidades e ex-Secretário-Executivo do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC; Jorge Luis Duran Centeno, Cônsul-Geral da Venezuela em São Paulo; Embaixador Mario Guglielmelli Vera, Cônsul-Geral da Venezuela no Rio de Ja-



neiro; Professor Theóphilo de Azeredo Santos, Presidente da Câmara de Comércio Internacional – ICC; José Francisco Marcondes Neto, Presidente do Conselho de Câmaras de Comércio das Américas e Presidente da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria; José Maria Rabelo, Vice-Presidente de Negócios Internacionais do Banco do Brasil; Lucia Maldonado, Vice-Presidente Executiva da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB.

Após dar as boas-vindas aos presentes, o presidente da FCCE passou a palavra ao Embaixador da Venezuela, Julio José Garcia Montoya, que assim iniciou sua palestra: “Em nome do Governo da República Bolivariana da Venezuela e do povo que o acompanha na tarefa de afiançar a Venezuela como uma terra de oportunidades para o investimento e o desenvolvimento integral e sustentável, estendo a vocês um reconhecimento especial pela perseverança demonstrada no empenho de nos aproximar de um esquema de investimentos e intercâmbio comercial que se sustente não só no critério da competitividade, mas também no da complementaridade.”

O embaixador considerou o seminário uma iniciativa substancial para a análise das relações comerciais e dos investimentos entre os dois países: “uma plataforma de apoio para o objetivo integrador que em matéria de economia, vimos propugnando aos governos sul-americanos”.

Segundo Montoya, a Venezuela e o Brasil começam a impulsionar uma nova etapa de fortalecimento das relações econômicas, sem menosprezar sua correspondência cultural e política. Recentemente, tem havido um incremento do fluxo comercial, que aumentou de 0,73% em 2003, para 1,12%, em 2005, o que, entretanto, não foi suficiente para alcançar o ponto de equilíbrio desejado.

“O desnível na balança comercial continua sendo muito importante e temos a responsabilidade e a obrigação de contribuir para equilibrá-lo” – afirmou o embaixador. “Impõe-se um compromisso que se afiança com a ação de nossos governos, refletido na recente assinatura de 26 acordos de cooperação, entre os quais

têm preponderância os de matérias energética e comercial. Essa cooperação foi definida como estratégica, dada a vontade de desenhar as pautas com visão geopolítica e de desenvolver, por meio da transferência tecnológica, modelos próprios para nos liberar da dependência periférica.”

### O perfil do país

A Venezuela tem um perfil muito especial: é um país caribenho, andino e amazônico; conta com uma média anual de crescimento da população ativa de 3,3%; tem uma posição geográfica que a conecta com o Caribe e a Europa, via Oceano Pacífico, além de ter estabelecido relações de intercâmbio com os diferentes blocos latino-americanos (Grupo dos Três, Caricom, Comunidade Andina, Mercosul). Segundo Montoya, outros fatores, como o crescimento consolidado do Produto Interno Bruto (PIB), as políticas de



*“A Venezuela é uma boa base comercial na América”*

JULIO MONTOYA

controle de inflação e a variação favorável das taxas de juros bancárias, qualificam a Venezuela como um país que reúne condições favoráveis para o desenvolvimento de investimentos estrangeiros.

## Um novo modelo econômico

O Embaixador Montoya falou detalhadamente sobre o modelo de investimentos, intercâmbio e crescimento econômico do seu país, apoiado em três aspectos fundamentais:

**1** Garantir a participação da força criativa do povo na produção de bens e serviços, superando as condições de exclusão e pobreza geradas nas últimas quatro décadas. Para isto foi necessário formar novos produtores industriais, organizando-os em cooperativas de produção. As cooperativas de médios e pequenos produtores muitas vezes se desenvolvem em áreas não favorecidas pela industrialização (com o que se cria poder de participação, bem-estar social e, ao mesmo tempo, desconcentração urbana). Até agora, foram criadas, na Venezuela, quatro mil cooperativas;

**2** Promover a criação de mecanismos de *marketing* e comercialização permanentes que garantam a saída comercial da produção, mantendo a qualidade, os baixos preços e o fácil acesso, incorporando ao grupo familiar as pequenas empresas e as cooperativas organizadas, mediante pontos de comércio fixos e móveis e desenvolvendo, além disso, uma imagem corporativa em todos os seus processos, em conformidade com as normas que regem a matéria;

**3** Incorporar, a médio e longo prazos, estes produtores ao sistema de intercâmbio industrial e comercial bilateral.

Segundo Montoya, para conseguir potencializar e estabilizar esse modelo foi necessário consolidar a economia em termos macros, trabalhando o princípio de reciprocidade legislativa em matéria de investimentos e comércio, além da complementaridade nas condições de intercâmbio e competência.

“Se a isto somarmos a existência de uma Lei de Promoção e Amparo de Investimentos, que tem por objeto prover os investimentos tanto nacionais quanto estrangeiros de um marco jurídico estável e previsível, bem como da garantia por mandato constitucional de que o investimento estrangeiro esteja sujeito às mesmas condições que o nacional, temos na Venezuela uma plataforma sólida para o desenvolvimento sustentável e integral de qualquer projeto econômico”.

*“Governo Chavez propõe modelo alternativo ao sistema de competitividade”*

Neste cenário, a Venezuela estabeleceu uma série de incentivos fiscais aos investimentos, tais como a Admissão Temporária para Aperfeiçoamento Ativo (ATPA), que consiste na internação de matérias-primas, peças e mercadorias no país, suspendendo o pagamento dos direitos de importação e do imposto sobre o valor agregado. Foram criados também mecanismos de devolução desses impostos. Além disso, são oferecidos descontos para pagamento à vista, investimentos em ativos fixos, crédito para projetos de investimento visando à exportação e linhas de crédito com os bancos e crédito direto.

“Outras modalidades de incentivo fiscal que consideramos importantes” – continuou o Embaixador Montoya, “são as de instalação de empresas em zonas francas e livres. Estas zonas estão isentas do pagamento de imposto sobre renda, do imposto sobre o valor agregado, do imposto de importação e de impostos municipais e regionais. Esta modalidade é concebida para promover o desenvolvimento nacional por meio de atividades que fortaleçam, fundamentalmente, o comércio exterior e favoreçam a transferência de tecnologia, a geração de emprego e o desenvolvimento regional”.

Julio José Garcia Montoya mencionou também os bônus de exportação, que permitem a exportação de produtos agrícolas em seu estado primário, facilitando

a competitividade das exportações não tradicionais, incorporando mais empresas à exportação e elevando a participação dos exportadores.

“A Venezuela propõe um modelo alternativo ao tradicional sistema de competitividade industrial para o investimento: o da complementaridade e o do cooperativismo. Em vez da tradicional fór-

mula do modelo neoliberal, aplicada nas negociações de intercâmbio, propomos a reciprocidade. Esse modelo alternativo sustenta-se por um critério fundamental para nós: a economia é inseparável das condições sociais e políticas do desenvolvimento, que se desdobram sempre na integralidade de um sistema sócio-cultural.”



Wagner Victor e o Ministro Marcio Fortes de Almeida discutem questões urbanas do país.

## As propostas do novo Ministro das Cidades para o Brasil

**A**pós a palestra do embaixador venezuelano, o Presidente da FCCE, João Augusto Souza Lima passou a palavra ao Ministro de Estado das Cidades, Marcio Fortes de Almeida.

Um técnico que se especializou na área de comércio exterior e começou há pouco a comandar o Ministério das Cidades, Marcio Fortes de Almeida acha que é possível estabelecer laços entre problemas urbanos e programas de incentivo às exportações. Em palestra emocionada, ele falou dos novos rumos de seu trabalho.

Bem-humorado, o Ministro Marcio Fortes de Almeida abriu sua exposição dizendo que, com certeza, muitos estariam se perguntando o que ele estava fazendo ali, uma vez que já não é mais o Secretário-

Executivo do MDIC. Começou dando boas notícias ao setor: “Ivan Ramalho, meu substituto na Secretaria-Executiva do MDIC, está em Brasília e não pode estar aqui conosco, porque está fechando a balança do mês. Espero que ele não fique zangado, mas não posso deixar de dar a boa notícia: atingimos, no ano, US\$ 108 bilhões em exportações e US\$69 bilhões em importações, com um saldo de US\$ 39 bilhões, ou seja, vamos de vento em popa. Sei que muitos ficam preocupados, quando em algumas semanas a média diária cai para cerca de US\$ 300 milhões, mas fechamos o mês de julho com uma média de US\$ 526 milhões de exportações. O nível voltou ao normal, o que é muito importante para a estabilidade econômica e para

o acerto de nossas contas externas. Estamos muito bem neste setor e nossa equipe, juntamente com o Ministro Luiz Fernando Furlan, segue perseguindo os objetivos de todos nós”.

Marcio Fortes ressaltou que sua presença no seminário tem a ver com o carinho que sente pela Venezuela, “sobretudo no trabalho que podemos desenvolver no Comitê de Financiamento e Seguro de Crédito à Exportação – COFIG, para viabilizar alguns princípios defendidos pelo Presidente Luiz Inácio Lula da Silva no sentido da integração continental. Através do COFIG tomamos algumas medidas essenciais, pois a integração é importante para a infra-estrutura. Tratamos do metrô de Caracas, hidrelétricas e outras obras de vulto na Venezuela.”

O Ministro afirmou também que, apesar do incremento das relações com a Venezuela, “quando vemos a pauta de exportação, a questão do desequilíbrio nos preocupa. Em 2004 exportamos para a Venezuela US\$ 1,4 bilhão, mas importamos

apenas US\$ 200 milhões. Tivemos um saldo gigantesco de US\$ 1,2 bilhão. Entre os anos de 1990 e 2000, quando importávamos mais petróleo, a Venezuela vinha com saldos favoráveis que chegaram a atingir US\$ 577 milhões em 2000. A situação hoje reverteu e estamos fazendo também

**“O desnível na balança comercial continua grande: é preciso equilibrar”**

um financiamento de obras, com a presença intensa de empreiteiras brasileiras que estão exportando bens e serviços em outro tipo de relacionamento.”

“Este ano, os negócios seguem no mesmo ritmo e já estamos com um saldo de US\$ 1 bilhão em exportações e importações de US\$ 110 milhões. Os números refletem um crescimento de 73% nas exportações e de 52% nas importações, se compararmos com o ano anterior. O saldo a favor do Brasil já passa de US\$ 907 mi-

lhões e estamos apenas na metade do ano. Em 2004, o saldo positivo, como já disse, foi de US\$ 1,2 bilhão.”

Segundo o novo Ministro das Cidades, é necessário um esforço para equilibrar esta balança, que passa pela área do petróleo, onde a relação Brasil-Venezuela é muito intensa: “Neste setor vamos tratar neste seminário de uma refinaria que a Venezuela deverá construir no Brasil, provavelmente em Pernambuco. O Presidente Hugo Chávez tem falado muito da Petrosul, do Bancosul, da Telesul, empreendimentos que também estão sendo discutidos no âmbito econômico e político.

Marcio Fortes de Almeida revelou também que suas novas tarefas têm a ver com a infra-estrutura interna brasileira; alguns destes projetos estão, de certa forma, relacionados com a Venezuela, já que, naquele país, tem sido utilizada, em larga escala, a tecnologia brasileira na área de engenharia e construção civil. “Tenho que resolver questões relacionadas com os metrô de Salvador, Recife, Fortaleza e o

## Revitalização do Porto do Rio de Janeiro

O Ministro das Cidades, Marcio Fortes de Almeida, pretende ser o catalisador da revitalização da Zona Portuária do Rio de Janeiro, projeto que se encontra em compasso de espera por falta de integração entre os governos federal e municipal. Após reunião com o Secretário de Urbanismo da Prefeitura do Rio, Alfredo Sirkis, na primeira quinzena de agosto, Marcio Fortes anunciou que está analisando a minuta de um convênio a ser firmado entre a Prefeitura e o Governo Federal para articular as entidades envolvidas e dar continuidade ao processo.

Ele lembrou que integrou o Conselho Administrativo da Companhia Docas do Rio de Janeiro, quando debateu várias vezes a revitalização. “Va-



mos, inclusive, envolver o Banco Central na questão. Queremos aproveitar o prédio de um banco em liquidação na Praça Mauá. Vamos ver se o BNDES tem interesse em transformar o edifício em um centro cultural, o que daria mais charme à área”, informou Marcio Fortes.

1. Pier da Pça. Mauá: turismo, cultura e entretenimento
2. Entorno da Av. Barão de Tefé: tecnologia e comunicações
3. Morro e cais da Saúde: turismo, meio ambiente e cultura
4. Enseada da Gamboa: habitação, esporte e serviços
5. Eixo da Igreja do Santo Cristo: usos mistos
6. Pólo/Rodoviária Novo Rio: integração intermodal de transportes

Fonte: IPP

## O Ministério das Cidades e a exportação

O novo Ministro das Cidades foi uma das autoridades mais aguardadas no Seminário Bilateral Brasil-Venezuela. Marcio Fortes de Almeida deixou a Secretaria-Executiva do MDIC para atender a um chamado do Presidente Luiz Inácio Lula da Silva para ser o titular do Ministério das Cidades.

O novo Ministro expôs os desafios que a nova pasta lhe impõe, com a tranquilidade dos grandes técnicos do setor público, sempre à disposição para prestar a sua contribuição quando chamados. “O governo é um só. Não é porque alguém trocou de Pasta que se desliga da anterior. Isto não acontece de modo algum, pois temos muitas coisas em comum. No MDIC temos o Programa Exporta Cidade e vamos continuar trabalhando juntos neste programa, devido às suas afinidades com a área urbana. No MDIC temos o COFIG, Comitê de Financiamento e Seguro de Crédito à Exportação, que providencia financiamento, por exemplo, para o metrô de Caracas. Agora, vamos trabalhar para financiar os metrô brasileiros, portanto, são ações interligadas. O Ministério das Cidades tem uma intensa relação com a sociedade e com a classe política e um modo de operar semelhante ao modo de trabalhar do Ministério da Agricultura, onde também estive. Temos muitos convênios, muitas obras a serem realizadas. A preocupação social é intensa, porque vamos tratar de habitação, de saneamento, de circulação viária e de transporte urbano. Será um bom desafio.”

No início de sua ação à frente do Ministério das Cidades, Marcio Fortes tem como principal preocupação os metrô de grandes centros urba-



*“A infra-estrutura é muito importante para a comunidade”,*

MARCIO FORTES DE ALMEIDA

nos brasileiros, que estão com obras inacabadas, como são os casos de Salvador, Fortaleza, Recife e de Belo Horizonte, para os quais em breve ele estará anunciando a liberação de recursos substanciais. “Temos que concluir as obras abertas e fazer funcionar as linhas que já estão prontas, mas funcionando em caráter precário”, explicou ele.

“A infra-estrutura, na qual se incluem a habitação e o saneamento, é muito importante para a comunidade. De nada adianta pensarmos em um programa de biodiesel no interior se não tivermos também um programa adequado de energia, habitação e saneamento. O bem-estar do trabalhador é muito importante. Assim ele pode produzir melhor”, concluiu.

Durante sua gestão como Secretário Executivo do MDIC, o Ministro das Cidades tratou de vários temas do comércio exterior com os técnicos da Venezuela. Ele compareceu ao seminário como convidado especial, para se despedir dos amigos e colaboradores com os quais trabalhou nos últimos anos.

terminal de Belo Horizonte que estão com obras abertas. Espero anunciar medidas importantes nesta área e acabar com essa questão de obras infundas. Vamos adotar medidas muito sérias para solucionar esse problema e concluir, pelo menos, estas quatro obras. Também vamos tomar medidas na área de saneamento. Quando vejo o programa Exporta Cidade, uma iniciativa do MDIC que está sendo lançada agora em diversas cidades brasileiras, vejo que o Ministério das Cidades e o MDIC podem ter relações intensas, já que o trabalhador brasileiro precisa de infra-estrutura para viver melhor e produzir mais, tanto para o consumo interno quanto para exportação. Saneamento, infra-estrutura e habitação agora são ações de minha responsabilidade e acredito que vamos poder trabalhar muito com o MDIC, também no Exporta Cidade, para que os trabalhadores tenham uma vida melhor e também escoamento da sua produção.”

*“Em 2004 exportamos US\$ 1,4 bilhão e importamos apenas US\$ 200 milhões”*

O Ministro destacou ainda a atuação do COFIG, que segundo ele “marcou sua presença pela seriedade e pela velocidade com que deu seqüência aos seus trabalhos”. Para o Ministro, a ajuda do COFIG foi intensa e repete o modelo da CAMEX, ou seja, representantes de vários órgãos públicos trabalhando juntos.

Marcio Fortes finalizou dizendo: “Minha vinda aqui é uma saudação, mas também uma despedida nesta área de comércio exterior. No que diz respeito, porém, ao apoio aos trabalhadores do comércio exterior, estarei sempre presente e, talvez, em minha nova função possa dar uma colaboração no que se refere ao programa Cidades Gêmeas, Cidades Irmãs, juntamente com o Exporta Brasil. Quero agradecer a atenção que tiveram comigo durante todo este tempo que trabalhamos na área e peço que rezem por mim, em minha nova atividade”.

# O estado atual das relações entre Brasil e Venezuela

O Painel I do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Venezuela passou em revista a situação do intercâmbio entre os dois países e constatou que, apesar da crescente aproximação política, as relações comerciais já foram mais intensas. Sugestões para a dinamizar esse comércio foram discutidas no desenrolar das exposições e dos debates. Este painel foi presidido pelo Vice-Presidente de Negócios Internacionais do Banco do Brasil, José Maria Rabelo, tendo como moderador o Coordenador Geral de Promoção Comercial da Superintendência da Zona Franca de Manaus – Suframa, Jorge Luís Vasques. Os expositores foram Edson Lupatini, Diretor da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, e José Francisco Marcondes Neto, Presidente da Câmara de Comércio Brasil-Venezuela de São Paulo e do Conselho de Câmaras de Comércio das Américas.



Marcondes Neto, Jorge Luís Vasques e José Maria Rabelo: discussão sobre equilíbrio comercial.

O presidente do painel abriu os trabalhos referindo-se à permanente disposição do Banco do Brasil de assegurar, por meio da sua efetiva participação, os formidáveis índices que o comércio exterior brasileiro vem atingindo nos últimos anos. Manifestou, ainda, a certeza de que, este ano, bateremos mais um recorde em nossa balança comercial, não só em termos de exportação, mas também geração de superávit. José Maria Rabelo atestou a participação do Banco do Brasil nessa nova história, seja por sua atuação externa de ajuda a esse crescimento – através de 38 pontos no exterior, entre representações, agências e sucursais, que mantém em vinte países, inclusive na Venezuela – seja interna, já que o banco vem passando por uma reformulação em sua atuação de prestação de serviços e ao financiamento ao comércio exterior brasileiro, numa articulação com o MDIC e com o DECEX.

Além disso, o vice-presidente lembrou que o banco está presente em todos os estados e na grande maioria dos municípios brasileiros. Segundo ele, a atuação regional da instituição vem sendo reforçada, no sentido de angariar negócios e promover capacitação e treinamento. Busca também disseminar conhecimento e fornecer produtos financeiros para os empresários brasileiros, para que possam, de fato, ocupar um espaço destacado no mercado externo, seja via a inclusão de sua empresa em um negócio internacional ou pelo incremento de operações já existentes. José Maria Rabelo revelou também que o Banco do Brasil administra um novo programa interno voltado para a inserção de novas empresas na pauta de exportações brasileiras e esclareceu que os resultados não serão obtidos da noite para o dia, mas a médio prazo.

O vice-presidente do Banco do Brasil manifestou, ainda, o orgulho de constatar



*“Os Seminários da FCCE ajudam na consolidação de uma mentalidade exportadora”*

**JORGE LUÍS VASQUES**

que os dados periodicamente divulgados pelo MDIC, a respeito do crescimento do número de *players* na balança comercial brasileira, demonstram que 60 a 70% desses novos *players* obtiveram alguma forma de colaboração do Banco do Brasil e que muitos deles são parceiros em outros negócios do banco.

Quanto ao caso específico da Venezuela, José Maria Rabelo reportou-se à exposição do Ministro das Cidades, Marcio Fortes de Almeida, para lembrar o amplo superávit brasileiro, por meio da intensa exportação, especialmente de máquinas e de alimentos, mencionando também a excelência dos nossos exportadores de serviços. Estes, a seu ver, estão qualificados para participar de disputas em todo o mercado mundial e também estão presentes no mercado venezuelano. Ao encerrar seu pronunciamento na abertura do painel, José Maria Rabelo destacou o

importante apoio do governo brasileiro, especialmente via Proex, cujo agente operacional é o Banco do Brasil.

O moderador Jorge Luís Vasques, Coordenador Geral de Promoção Comercial da Suframa, iniciou sua participação no seminário manifestando a satisfação de representar a Superintendência da Zona Franca de Manaus no encontro, lembrando que os cinco estados do Norte brasileiro sob a jurisdição da Suframa acham-se profundamente envolvidos no comércio com a Venezuela, país limítrofe do Brasil.

Já o primeiro expositor, Edson Lupatini, Diretor da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior destacou, inicialmente, a importância da realização dos seminários que vêm sendo promovidos pela Federação das Câmaras de Comércio Exterior. Em sua opinião, os seminários “ajudam a buscar e a atingir a sedimentação e a consolidação de uma mentalidade exportadora.” Ele acrescentou que participar do seminário, da busca de intercâmbio com outros países e do desenvolvimento e dinamização do comércio exterior brasileiro fazia lembrá-lo das medidas complementares que vêm sendo desenvolvidas pela Secretaria de Comércio Exterior. Citou como exemplo os programas “Estado Exportador” e “Cidade Exportadora”, que ajudam a disseminar a cultura da exportação e incentivam a adesão ao comércio exterior, área em que, a seu ver, existem, infelizmente, muito poucos especialistas brasileiros e um grande número de curiosos. Ele se disse satisfeito por constatar que entre os participantes do seminário encontravam-se “muitos agentes da grande rede implantada pelo MDIC. Estes agentes conhecem a fundo o tema e podem debatê-lo com perfeito conhecimento de causa, o que é raro, mesmo em encontros do gênero.”

### **O drawback como alavanca**

Edson Lupatini afirmou, também considerar os brasileiros debutantes em relação ao comércio exterior, pois datam de 1990, quando o Brasil realizou sua aber-



*“Este Seminário está comprometido com a melhoria das relações comerciais com nossos parceiros”*

**EDSON LUPATINI**

tura, os primeiros trabalhos na área. Para ele, tanto o setor público quanto o privado ainda estão aprendendo a trabalhar em uma área extremamente importante para a economia nacional. Quanto ao governo, manifestou a opinião de que, apesar da relativa inexperiência e das dificuldades naturais, ele tem correspondido às expectativas dos parceiros privados e dos exportadores. “Muitos dos regimes que nós estamos promovendo hoje, em conjunto com a Receita Federal e com o Banco Central, foram criados, na verdade, a partir de uma demanda específica. Assim é o caso de novas fórmulas de atuação no mercado internacional, que surgiram em função de necessidades geradas pelo trabalho dos nossos exportadores, das federações de comércio, do Banco do Brasil e de todos os agentes que acompanham de perto o desenvolvimento do setor e batam principalmente pela inserção do pe-

queno empresário no mundo do comércio exterior. Só para se ter uma idéia, quando instalamos nosso sistema de *drawback* eletrônico, em menos de um ano demos um pulo que nos levou de 1.800 usuários a 2.720 empresas, que passaram a operar com esse sistema tão importante para a alavancagem de nossas exportações. Desse total, 33% delas estão vinculadas ao regime de importação do *drawback*, e US\$ 6 bilhões ou US\$ 7 bilhões de dólares de importações também estão vinculadas ao mesmo regime. Este seminário tem, portanto, em primeiro lugar, a marca da busca pelo fornecimento desse conhecimento; em segundo, a de nivelar essas informações e de divulgar as realizações do setor público e do privado. Ele também comprova o comprometimento com a melhoria das relações comerciais com nossos parceiros mundiais, para que possamos, cada vez mais, fazer crescer nossas exportações, sem prejuízo das importações desses parceiros.”

### Os números do comércio

O expositor relacionou os números referentes a nossa pauta de exportação. No fim do mês de junho, os US\$ 108 bilhões em exportações já ficaram muito próximos da meta estabelecida pelo Ministro Luiz Fernando Furlan para este ano: US\$ 112 bilhões. Este número, portanto, é perfeitamente factível. Edson Lupatini afirmou que acompanhou de perto a progressão desses números, junto com alguns poucos empresários, porque não existem muitos atores brasileiros no comércio exterior. Ele afirmou que o setor público tem trabalhado com afinco para promover a desconcentração do setor, o que já começa a ocorrer seja em termos de mercados a que se destinam nossas exportações – em que já estão ocorrendo aumentos de mais de mil por cento – seja pela ampliação do número de produtores, a partir da inserção de maior número de estados brasileiros, principalmente das regiões Norte e Nordeste.

Essa dinamização, em seu entender, deve-se justamente à realização de programas de mobilização concebidos e executados pela Secretaria de Comércio Ex-

terior, aliada a parceiros importantes, como o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste, o Banco da Amazônia, a Suframa e o BNDES. Os programas estão levando àqueles estados conhecimentos sobre mecanismos disponíveis até hoje ignorados pela grande maioria das empresas. Estas, agora, dispõem da importante capilaridade assegurada pelo Banco do Brasil e por outros agentes do Governo Federal, pois era grande o desconhecimento nessa área, principalmente fora dos grandes centros. O desconhecimento



Casemiro Taleikis (foto superior), consultor de Comércio Exterior da ABIMC, e muitos outros presentes na platéia levantaram questões que enriqueceram os debates.

atingia até mesmo o Sudeste, já que há três ou quatro anos contavam-se nos dedos de uma das mãos as universidades brasileiras que possuíam graduação em comércio exterior. Segundo ele, só agora está realmente começando a prevalecer o entendimento de que o comércio exterior é uma matéria que deve fazer parte do nosso cotidiano.

A seguir, o expositor exibiu uma série de gráficos demonstrativos da balança de comércio brasileira, a partir de 1994. Comentou, inicialmente, que 50% de nossas importações são de matérias-primas, produtos intermediários, partes, peças e com-

*“As exportações brasileiras atingiram, em junho, US\$ 108 bilhões; meta para 2005 é de US\$ 112 bilhões”*

ponentes para a produção; cerca de 18 a 20% correspondem a bens de capital, ou seja destinados à modernização de nosso parque industrial; 17% de combustíveis e petróleo; 11 a 12% de bens de consumo. Em relação ao superávit brasileiro, sempre crescente, chamou a atenção para o fato de que não há geração de superávits

### Oportunidades de Exportação para a Venezuela

- ▶ petróleo e óleos combustíveis,
- ▶ alumínio, carvão,
- ▶ álcoois fenóis e outros halogenados,
- ▶ autopeças, motores para veículos, pneumáticos
- ▶ produtos químicos, adubos e fertilizantes,
- ▶ medicamentos,
- ▶ tubos de ferro a aço,
- ▶ máquinas e aparelhos elétricos, artigos de plásticos, papel, vidro, couro, instrumentos de medida e precisão, produtos alimentícios, e inseticidas e fungicidas.



Fonte: Radar Comercial (cruzamento da pauta)

artificiais e o que acontece é que, naturalmente, se as importações crescem, as exportações crescem ainda mais. Ao comentar os números da balança de janeiro a junho deste ano, chamou a atenção para o crescimento vigoroso e contínuo do saldo, que, em junho, chegou quase a atingir a cifra de US\$ 108 bilhões. No que respeita à participação das exportações no Produto Interno Bruto – PIB, chamou a atenção para o fato de que o nosso comér-

cio exterior reduz cada vez mais o risco de as crises externas atingirem a nossa economia e nos tornarem vulneráveis. No tocante às transações correntes reafirmou a importância do comércio exterior na atual economia do país.

#### Um radar à disposição

Edson Lupatini falou também sobre o mito de que o Brasil não passa de um exportador de matérias-primas e pro-

duto agrícola, mostrando que os produtos manufaturados e semimanufaturados ocupam mais de 70% da nossa pauta de exportação – inclusive para os Estados Unidos e o Mercosul – enquanto os básicos ocupam por volta de 18%. Acrescentou que, em 2005, a exportação dos dois primeiros itens aumentou mais de 30%, enquanto a dos básicos subiu 8%. São índices de crescimento recordes na nossa história comercial, tanto em termos de preços quanto de quantidades. Ao comentar o crescimento de nossas importações em 2005, o expositor salientou o grande crescimento das importações de matérias-primas (18%), de bens de capital (27%), de combustíveis (15%) e de bens de consumo (20%).

Referindo-se às relações Brasil-Venezuela, Edson Lupatini salientou que o maior comprador de produtos venezuelanos são os Estados Unidos, ficando em segundo a Colômbia. Informou que a participação do terceiro comprador, que é o Brasil, corresponde a apenas 0,6% do volume total, o que corrobora o diagnóstico já feito em outros

## No caminho da desburocratização

### *O DECEX-MDIC simplifica a exportação para novos empreendedores*

O Diretor do Departamento de Comércio Exterior – DECEX-MDIC, Edson Lupatini, falou à Revista da FCCE sobre a atuação de seu departamento na desburocratização das relações comerciais como ferramenta para facilitar os negócios, agilizar o comércio e diminuir o processo burocrático. Ele foi o expositor do Painel I do Seminário Brasil-Venezuela.

Segundo Lupatini, “é importante expor o trabalho que o DECEX tem feito para desburocratizar o comércio exterior. Por determinação do Ministro Luiz Fernando Furlan, do MDIC, iniciamos uma profunda reformulação nas normas, em setem-

bro de 2003. Começamos por eliminar cerca de 240 atos normativos, entre comunicados e portarias da Secretaria de Comércio Exterior e portarias do MDIC. Hoje temos dois únicos atos normativos e duas portarias SECEX – uma de exportação e outra, de importação”.

Além de ter ajudado a eliminar 240 atos, a equipe de do Diretor Edson Lupatini também tem coordenado reuniões quinzenais para buscar, juntamente com outros órgãos que atuam na área de comércio exterior, processos de eliminação de manifestações prévias que estes órgãos exercem quando da exportação brasileira. Foram eliminados dois terços das ma-

nifestações, o que tornou mais simples e ágil a exportação brasileira.

“Tínhamos mais ou menos 3.000 manifestações prévias. Passamos a ter algo em torno de 900 manifestações vindas de instituições como o Comando do Exército, a Anvisa, o Ministério da Agricultura e a Polícia Federal, entre diversos órgãos que atuam na exportação”, informou Lupatini.

Ainda com a finalidade de simplificar o processo na área da exportação, o DECEX está trabalhando para abreviar diversas etapas do processo de novas exportações, com a utilização de uma tela simples com, no máximo, 16 campos a serem preenchidos.




pronunciamentos de que há muito o que crescer na relação comercial entre os dois países. Quanto ao grande superávit auferido pelo Brasil, o expositor creditou-o à descontinuidade e à grande redução na compra de petróleo venezuelano e de seus derivados por parte do nosso país.

Para terminar, o expositor referiu-se a um importante instrumento de que dispõe a Secretaria de Comércio Exterior e que é pouco utilizado pelos atores de nosso comércio: o radar comercial. Ele faz o cruzamento entre os dados e os produtos constantes das exportações e importações brasileiras e mundiais, permitindo avaliar o potencial de produtos que poderiam integrar a pauta comercial do Brasil e dos seus compradores e vendedores. Edson Lupatini reiterou que, a partir da aplicação desse radar às relações Brasil-Venezuela, fica claro que há um grande espaço para o crescimento do comércio entre os dois países e pôs a disposição de venezuelanos e brasileiros os dados do radar comercial – que já estão consolidados – e que, certamente, podem ajudar a criar esse desejado crescimento.

O diretor revela, ainda, que detectou que cerca de 65% das exportações brasileiras se fazem de uma forma muito simples, com a necessidade de somente 16 informações. “Os demais 35% ou 40%, que são operações financiadas ou vinculadas a algum regime de entreposto aduaneiro especial, precisam ter um maior número de informações. As operações básicas, que são a maioria, terão um novo formato. Isso vai facilitar e aumentar, cada vez mais, a possibilidade de acesso de pequenas e médias empresas às exportações que são tão importantes para o país”.

Edson Lupatini analisou também a contribuição que os Seminários Bilaterais de Comércio Exterior e Investimentos, organizados pela FCCE, têm dado para o processo de desenvolvimento e promoção do comércio exterior de nosso país, setor que poucos conhecem e que tem

Oportunidades de Exportação para a Brasil 	
▶	Produtos do Setor Agrícola
▶	Medicamentos,
▶	Motores de veículos, autopeças, automóveis e veíc. de carga;
▶	Equipamentos de telecomunicações,
▶	Bombas e compressores,
▶	Papel e cartão,
▶	Equipamentos e material elétrico,
▶	Plataforma de produção de petróleo e gás,
▶	Aeronaves,
▶	Móveis, artigos de plástico, celulose, bens de informática, pneumáticos, tintas e vernizes, produtos têxteis e confecções, calçados, alumínio, hidrocarbonetos e derivados halogenados, tratores, materiais fotográficos, produtos siderúrgicos.

Fonte: Radar Comercial (cruzamento da pauta)

### O auxílio das câmaras de comércio

Ao assumir a palavra, José Francisco Marcondes Neto, Presidente da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria e do Conselho de Câmaras de Comércio das Américas, assinalou que a realização do seminário para analisar as

relações entre o Brasil e a Venezuela se deu em um momento muito apropriado, já que, historicamente, este é o melhor momento das relações entre os dois países.



*“O comércio exterior não é mais complicado do que o mercado interno”*

EDSON LUPATINI

muito a oferecer em termos de oportunidades.

“O Brasil ainda está debutando nessa área, porque só a partir de 1990 abriu totalmente seu comércio. Os empresários brasileiros ficaram expostos a uma concorrência muito forte, mas o setor público começou a desenvolver uma forte parceria com o setor privado, acompanhando a evolução e o dinamismo do processo. Os seminários têm contribuído demais para ao aprendizado, principalmente para a aumentar a consciência de que o comércio exterior é do interesse de todos. É necessário despertar o interesse das pessoas, sensibilizar os cidadãos, os estudantes e as empresas a que trabalhem nessa área. É preciso desmistificar o comércio exterior, tirando dele essa áurea de setor complexo, pois não é mais difícil que o mercado doméstico. Existem algumas particularidades no comércio exterior, mas elas

são até mais factíveis do que algumas do mercado interno. Os seminários da FCCE têm importância fundamental na popularização desse setor e têm promovido a entrada de novos profissionais na área.”



Marcondes Neto apontou as possibilidades de se aumentar o comércio com os venezuelanos.

“As exportações brasileiras para a Venezuela cresceram, entre 2003 e 2004, 142%. O fluxo de comércio entre os dois países cresceu, no mesmo período, 89%, e o que poderia parecer um crescimento atípico e momentâneo persistiu em 2005, pois, se compararmos o primeiro semestre desse ano com o primeiro semestre de 2004, vamos encontrar uma situação em que o crescimento ainda é bem grande, correspondendo a 73% de crescimento das exportações e a 71% de crescimento do fluxo de comércio.” Segundo ele, “os valores das importações venezuelanas ainda são muito baixos. O crescimento das vendas venezuelanas para o Brasil de produtos não tradicionais teve também um grande crescimento de, aproximadamente 70%, graças, às ações efetuadas no Norte do Brasil.”

“Hoje, a Venezuela já é o 19º parceiro comercial do Brasil e é o 14º mercado para as exportações brasileiras, resultado das respectivas ações governamentais e das câmaras de comércio, cabendo lembrar que o Brasil é o país que tem mais câmaras de comércio bilaterais com a Venezuela – sete ao todo –, que atuam, harmonizadamente, em um sistema de rede, em São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Pará,

*“É preciso aumentar um comércio que já foi bastante significativo”*

MARCONDES NETO

Roraima, Rondônia e Amazonas. Essa estrutura tem permitido a realização de missões empresariais. Sete grandes missões foram realizadas nos últimos três anos, além das missões setoriais. Outro indicador importante é o saldo comercial existente entre Brasil e Venezuela, que nós poderíamos considerar como muito positivo, mas que, a nosso modo de ver, é extremamente preocupante, pois se constitui em um fator limitante do crescimento do intercâmbio entre os dois países, que deveria chegar a uma situação mais equilibrada da balança.”

“Ao estudarmos as causas desse desequilíbrio, surpreendemo-nos: a Venezuela é um país petrolífero e é um dos cinco maiores produtores do mundo. Possui uma das maiores reservas petrolíferas do globo, mas o Brasil praticamente não compra nada de petróleo e derivados, atualmente. No ano 2000, o Brasil comprou praticamente 1,2 mil litros em pe-

tróleo e derivados da Venezuela; no ano de 2004, comprou US\$ 71 milhões, o que representou uma redução de 94% nas compras do capítulo 27, que é o capítulo dedicado a combustíveis minerais e sua destilação, além de matérias betuminosas e ceras minerais, capítulo em que a Venezuela e seus parceiros têm uma atuação intensa no mundo inteiro, dali surgindo as maiores exportações do país. Ouvimos alguns argumentos de que a matriz energética brasileira requer petróleos mais leves e, portanto, é compreensível a queda na importação do produto venezuelano. Fomos mais a fundo nas estatísticas e verificamos que a queda não se refere apenas ao petróleo, mas a outros produtos constantes do capítulo 27: *gas-oil*, querosene de aviação, propano, butano, naftas para a petroquímica e coque. A Venezuela nos fornecia esses produtos com abundância em 2000 e não o faz mais, a nosso ver por vários motivos estratégicos e de mercado. Motivos que nós, da Câmara de Comércio, ainda não conseguimos apurar totalmente. Quero repassar, aqui, essa angústia a todos os participantes deste seminário, para que consigamos retomar o crescimento daquele comércio, que já foi tão significativo. O que nos resta, já que desconhecemos a causa da redução, é estimular as empresas que têm demanda desses produtos para que procurem a Venezuela e estimular a Petrobras para que reavalie as possibilidades de ajudar a alcançarmos um maior equilíbrio nessa balança comercial. Nossos estudos estão sendo encaminhados às autoridades competentes e nós nos comprometemos, através da Federação de Câmaras de Comércio das Américas, a deixá-los informados a esse respeito. Esse, a nosso ver, é o motivo mais importante para que nos reuníssemos aqui. Este é o fórum mais apropriado para essa discussão. Paradoxalmente, no momento em que as relações diplomáticas e dos governos são fantásticas, podíamos estar alcançando relações ainda melhores, se a nossa relação comercial fosse mais equilibrada.”

# O Brasil na República Bolivariana

*Painel sobre oportunidades de investimento demonstra a intensa presença brasileira em projetos de infra-estrutura, na Venezuela*

A presença brasileira, tanto por meio de estatais quanto pela iniciativa privada, é tão intensa na Venezuela que se poderia dizer que o Brasil é realmente um parceiro do desenvolvimento do país vizinho. Esta é a conclusão que se pode tirar dos pronunciamentos feitos durante o Painel II, dedicado a Oportunidades de Investimentos, Desafios e Cooperação (Infra-estrutura: Energia e Construção), no Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Venezuela.



André Amaro da Silveira: “os governos e as empresas juntam esforços no Continente Americano”.

O painel foi presidido por André Amaro da Silveira, Diretor da Odebrecht, e teve como expositores Angela Regina Pereira de Carvalho, Chefe do Departamento de Integração da América do Sul do BNDES, e Rafael Mauro Comino, Gerente de Inteligência de Mercado da Petrobras.

O presidente do painel, André Amaro da Silveira, afirmou que o BNDES e os exportadores brasileiros têm feito um esforço enorme para intensificar o comércio e a viabilizar as exportações brasileiras para a Venezuela. “Há uma concentração grande de esforços nesse sentido, por parte de toda a sociedade, e o governo brasileiro tem respondido de forma satisfatória a esta oportu-

*“Depois de um histórico de afastamento, as duas economias se reaproximam”*

tunidade única de integração que estamos vivendo”, disse Amaro da Silveira.

O diretor da Odebrecht afirmou, ainda, que existe um histórico de afastamento entre os dois países e as duas economias, pois cada uma delas é voltada para um mercado diferente. “Nos últimos cinco anos, o Brasil vem aproveitando a oportunidade de ter no BNDES um parceiro forte neste sentido”.

Segundo Angela Pereira de Carvalho, “o governo brasileiro nos últimos anos tem enfatizado de modo bastante explícito a prioridade que atribui à integração regional da América do Sul nos aspectos político, econômico, social e, particularmente, no que se refere à infra-estrutura física. Os interesses da região poderão ser atendidos de forma mais rápida e segura quanto mais esta integração progredir, aliando sempre crescimento e justiça social”.

A Chefe do Departamento de Integração da América do Sul do BNDES considera também que é particularmente importante para o desenvolvimento integral dos dois países a promoção do ser humano, traduzida na qualidade de traba-



lho, na criação de empregos, na gestão de impacto ambiental e na redução de pobreza. Ela mencionou al-

gumas iniciativas importantes realizadas neste sentido ao longo dos últimos anos, entre elas, a parceria da Usiminas com o setor siderúrgico da Venezuela, importante para a manutenção de empregos; a ação da Ambev ao adquirir a Cia. Anonima Cervezera Nacional, as iniciativas da Petrobrás e da PDVESA, além da atuação conjunta da Embraer e do governo da Venezuela. Angela Carvalho mencionou também o trabalho de construtoras brasileiras, como Odebrecht, Camargo Correa e Queiroz Galvão em território venezuelano, que executam obras relevantes e importantes para a integração física dos dois países.

O Brasil também se faz presente na modernização de aeroportos, no controle do espaço aéreo venezuelano, em obras de infra-estrutura, como a construção de metrô e de pontes monumentais, além de fornecer turbinas e equipamentos de grande porte para usinas hidrelétricas.

“Datam de 1997 os primeiros registros de operações destinadas a importadores venezuelanos. Eram de pequena monta, menos de US\$ 1 milhão. Mas, des-

“O BNDES começou a atuar na Venezuela em 1997 e não parou mais”

ANGELA REGINA DE CARVALHO

em operações de comercialização de bens e serviços. Basicamente trata-se de exportação de máquinas e equipamentos, de ônibus, operações de *trading company* e serviços de construção. Posso também mencionar ações relativas ao *Fondo Nacional de Transporte Urbano* – Fontur, bem como o apoio ao *Fondo de Desarrollo Agropecuario, Pesquero, Florestal y Afines* – Fondafa”, afirmou Angela Carvalho.

### Laços reforçados

Em agosto de 2003, para reforçar os laços que já vinham sendo estabelecidos entre os dois países, foi firmado um acordo, considerado um marco entre os dois países, no valor de US\$ 1 bilhão, por meio do qual se estabeleceram as condições do BNDES apoiar projetos e operações de exportações de bens e serviços brasileiros. Este contrato foi renovado e estará em vigor até 2006, sendo novamente passível de renovação.

“Ele é absolutamente relevante nas relações entre os dois países, pois foi o primeiro acordo desta natureza que o BNDES firmou já sob a orientação da nova missão da integração da América do Sul. É bem verda-

de que temos descoberto e desenvolvido outras formas de nos relacionarmos, mas este acordo já proporcionou a contratação de três grandes operações: a Usina Hidrelétrica La Vueltoza no valor de US\$ 120 milhões; a linha 3 do metrô de Caracas, no valor de US\$ 78 milhões e uma operação de exportação de equipamentos agrícolas para o Fondafa. No total, estas operações já alcançam US\$ 220 milhões. Existem, ainda, estudos e discussões de projetos relativos a uma terceira ponte no Rio Orinoco e à construção da Central Hidrelétrica de Tocoma”, relatou Angela Carvalho.

O governo da Venezuela estabeleceu alguns procedimentos que permitiram que as três grandes operações mencionadas tivessem o apoio do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos do Banco Central do Brasil – CCR, chamado em espanhol de Convenio de Pagos y Créditos. Angela Carvalho terminou sua palestra mencionando o apoio que o BNDES tem recebido do MDIC, por meio de órgãos tais como COFIG, CAMEX, DECEX e de todas as instâncias de exportação brasileira, que “têm permitido que a gente tenha velocidade nas nossas respostas aos pedidos dos importadores e exportadores.”

Rafael Comino iniciou sua palestra anunciando que, em agosto de 2005, seguiu para a Venezuela a primeira partida de exportação de álcool etanol brasileiro. “É uma boa notícia, mas isto só aumenta o desafio de reequilibrar a nossa balança comercial com aquele país”, disse, em tom bem-humorado.

O Gerente de Inteligência de Mercado da Petrobras informou que existem dois tipos de projetos entre brasileiros e venezuelanos: o primeiro entre governos e ministérios, com a participação de empresas privadas e estatais, e o segundo diretamente entre as empresas.

Depois de muitos anos em que atuaram como competidoras por mercado, as estatais brasileira e venezuelana de petróleo começaram a estabelecer pactos de cooperação, informou Rafael Comino: “desde o final do ano de 2004, a Petrobrás e a PDVESA se aproximaram muito, talvez influenciadas agora por uma melhor integração entre os governos dos dois pa-



**“A Petrobrás e a PDVESA assinaram 13 convênios de cooperação”**

**RAFAEL COMINO**

ises. Em 14 de fevereiro de 2005, as duas empresas assinaram 13 documentos que envolveram os ministérios de Minas e Energia do Brasil e da Energia e Petróleo da Venezuela, na presença dos presidentes Lula e Hugo Chavez.”

Os documentos citados por Comino – muitos são cartas de intenção e memorandos de entendimento – já deram início a uma atividade de intercâmbio entre as duas estatais de petróleo. Para cada um deles foi criado um Grupo de Trabalho com participação das partes envolvidas, que tem sido acompanhado pelas diretorias das empresas.

Os temas dos documentos são os mais variados e vão desde o programa do biodiesel brasileiro e sua possível implantação na Venezuela até acordos sobre fertilizantes à base de uréia e amônia, e exportação de álcool etanol. Um dos mais importantes, trata da implantação de uma refinaria de petróleo no Brasil.

“Existe uma expectativa grande sobre esta decisão”, informa Rafael Comino: “mas é um investimento de cerca de US\$ 2 bilhões e os estudos sobre localização e viabilidade ficarão prontos em torno de setembro de 2005. Ninguém investe tanto sem estudos mais aprofundados e sem detalhamento do projeto. Já estamos discutindo, por exemplo, que tipo de petróleo será usado nesta refinaria e que percentual dele será brasileiro ou venezuelano. Estas são questões básicas para o nível de investimento e para a viabilidade técnica do projeto”.

## Petrobras e PDVESA assinaram convênios nas áreas de:

- ▶ desenvolvimento de negócios e cooperação no setor de refino;
- ▶ desenvolvimento de negócios e cooperação na área de fertilizantes;
- ▶ desenvolvimento de negócios e cooperação nas áreas de comércio e transporte marítimo;
- ▶ desenvolvimento de negócios e cooperação na área de produção e distribuição de lubrificantes;
- ▶ colaboração científica, técnica e de capacitação de pessoal.

Fonte: Petrobras

## CCR facilita o comércio exterior

### *Uma rede de bancos centrais garante as transações na América Latina*

A especialista do BNDES, Angela Carvalho, acredita que o Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos – CCR é uma espécie de rede de bancos centrais que oferece garantias aos instrumentos bancários emitidos por instituições financeiras nas transações de comércio exterior.

Citou como exemplo o caso de um investidor venezuelano interessado em comprar de um exportador brasileiro. Ele deve, inicialmente, obter uma carta de crédito de um banco internacional de primeira linha. Na hipótese de não haver a participação de um banco internacional, o exportador pode solicitar pagamento à vista contra documento de embarque. É nestes casos que o CCR pode ajudar, pois se o importador venezuelano obtiver uma garantia ou carta de crédito de um banco venezuelano e cursar o pagamento no âmbito do CCR, o exportador brasileiro terá seu pagamento garantido pelo Banco Central da Venezuela. Débitos e créditos são automáticos dentro da rede do CCR, de modo que o exportador brasileiro pode se ver livre do risco comercial, correndo apenas o risco sobera-

no de o Banco Central da Venezuela não honrar suas obrigações com o Banco Central do Brasil, uma hipótese muito improvável.

Por isto, os técnicos costumam dizer que o CCR funciona como uma câmara de compensação de bancos centrais dos países que aderiram a ele, sendo uma espécie de mitigador de transferências de divisas, o que só ocorre pela diferença entre os saldos devedores e credores.

Segundo André Amaro da Silveira, diretor da Odebrecht, nos últimos três anos o CCR tem sido um instrumento fundamental para viabilização de operações de integração da empresa com o Peru, o Equador, a Venezuela e a Argentina. “Algumas operações seriam inviáveis do ponto de vista de custos e de alocação de risco sem este mecanismo. É uma evolução, um amadurecimento do bloco da América do Sul conseguir implementar mecanismos regionais que nos permitem avançar no esforço integrador”, afirmou André.

Maiores informações sobre o CCR no site <http://www.bcb.gov.br/Rex/CCR/ccr.asp?idpai=INFOCCR>

# Novos horizontes para exportar

*Financiamento de operações a médio e longo prazo, inovação e adequação de produtos para os mercados dos dois países*



Arthur Pimentel, Maria da Glória Rodrigues, Jorge F. da Cunha Filho, Lucia Maldonado e Carlos Alberto Teixeira na abertura do Painel III.

Ao tratar dos resultados das missões realizadas na área de comércio exterior, o Painel III do Seminário de Comércio Bilateral e Investimentos Brasil-Venezuela revelou diferentes abordagens. Foram realçados os mecanismos que facilitam o fluxo comercial e também analisados o financiamento para estas operações, assim como a adequação dos produtos negociados.

O Painel foi presidido por Lucia Maldonado, Vice-Presidente Executiva da Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB. O moderador foi Jorge Fernandes da Cunha Filho, Subsecretário de Estado do Desenvolvimento Econômico do Rio de Janeiro. Já os expositores foram Maria da Glória Rodrigues, membro do Comitê de Financiamento e Seguro de Crédito à Exportação – COFIG; Arthur Pimentel, Coordenador Geral de Promoção das Exportações do MDIC; Carlos Alberto Marques Teixeira, Coordenador-Geral do Programa Nacional de Apoio Tecnológico à Exportação do Instituto Nacional de Tecnologia – INT, do Ministério de Ciência e Tecnologia, foram os expositores.

## Financiamento das exportações

A presidente do painel, Lucia Maldonado, deu início aos trabalhos passando a palavra a Maria da Glória Rodrigues. A representante do COFIG fez um relato do que está acontecendo na área governamental, do esforço que vem sendo feito pelo Comitê para o crescimento do programa de financiamento às exportações e como tem trabalhado com o setor privado.

“Há muitos anos se persegue uma forma de integração. Costumo brincar dizendo que começamos na década de 1960 e que, como tudo naquela década tinha a ver com utopia, começamos sonhando com a associação de livre comércio em um continente que vivia momentos políticos extremamente complicados – ditaduras em quase toda a região, moedas


completamente diferentes e desenvolvimento muito fraco. A quase totalidade dos países vivia ainda de produtos básicos, agricultura e extrativismo, e a gente sonhando com uma associação de livre comércio”.


Segundo Maria da Glória, esse sonho foi sendo modificado. Na década de 1980, foi pensada uma associação de integração regional, outro sonho interrompido pela crise da dívida externa, que fez com que todos os países se voltassem para um problema muito maior do que o comércio: a solução para a adimplência e para a credibilidade da negociação desses países.

“A década de 1990 foi um tempo de pragmatismo. Passamos a olhar as coisas de forma mais realista e com menos perspectiva de futuro. Foi a época do Mercosul, da Comunidade Andina, quando começamos a nos dividir mais do que a nos integrar. Era uma tentativa de buscar parceria com o vizinho mais próximo, com menos problemas de relacionamentos. A partir desta década, que costumamos chamar de período da globalização, do neoliberalismo e da ameaça de uma Área de Livre Comércio das Américas – Alca, para a qual ainda não estávamos preparados como região, surgiu o que considero o momento mais importante da história de nossa integração: o sonho da Comunidade Sul-Americana.”

Maria da Glória Rodrigues considera acha importante visualizar o continente e buscar dentro dele o que há de realmente importante para troca, o que não é só mercadoria, mas cultura, experiência, estratégia política e posicionamentos de governo: “esse movimento da Comunidade Sul-Americana vai nos levar à integração efetiva. É por aí que vamos encontrar o caminho”. Ela esclarece, porém, que, quando se fala em Comunidade Sul-Americana se trata de um programa de integração física da América do Sul, muito discutida pelos governos da região e com uma função muito importante de desenvolvimento. “A integração física é muito maior do que uma simples junção de caminhos. Pressupõe comunicação de energia e de estradas. É por estas vias que vão cres-

## Convênios de Pagamentos e Créditos Recíprocos – CCR

BRASIL 	Total Cursado no CCR (US\$ milhões)		Var.% 2003-04
	2003	2004	
Argentina	105,2	102,8	-2%
Bolívia	21,4	19,4	-9%
Chile	58,5	85,6	46%
Colômbia	9,8	7,5	-23%
Equador	87,1	89,9	3%
México	5,4	1,4	-74%
Paraguai	15,9	15,9	0%
Peru	56,9	58,4	3%
Rep. Dominicana	16,9	18,9	12%
Uruguai	37,5	37,6	0%
<b>Venezuela</b>	<b>11,1</b>	<b>252,4</b>	<b>2172%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>425,7</b>	<b>690,0</b>	<b>62%</b>

Venezuela 	Total Cursado no CCR (US\$ milhões)		Var.% 2003-04
	2003	2004	
Argentina	10,9	68,8	534%
Bolívia	9,2	25,2	174%
<b>Brasil</b>	<b>11,1</b>	<b>252,4</b>	<b>2.172%</b>
Chile	1,5	91,4	6.133%
Colômbia	17,1	912,8	5.251%
Equador	4,0	80,2	1.927%
México	1,5	192,9	13.036%
Paraguai	34,1	83,1	143%
Peru	3,3	48,2	1.369%
Rep. Dominicana	0	0,1	330%
Uruguai	0,1	4,8	3.497%
<b>TOTAL</b>	<b>92,7</b>	<b>1.759,9</b>	<b>1.799%</b>

Fonte: Aladi

A Venezuela usou do mecanismo do CCR, proposto pelo Brasil, para negociar com os países da América do Sul. Isso é resultado de uma integração regional importantíssima, na opinião de Maria da Glória Rodrigues. Hoje, a Venezuela e a Colômbia negociam usando o CCR como garantia. Agora, é mais fácil para o Brasil, ao negociar com a Colômbia, pedir o mesmo tratamento para a exportação brasileira. É o efeito positivo da contaminação.

cer o comércio, o turismo e as trocas efetivas de experiências entre esses países.

“Acredito realmente que a integração é o melhor caminho. Quero repetir uma frase que já foi dita por alguém do Ministério das Relações Exteriores: ‘a integração regional não é uma opção, é um destino’. Isso é verdade, pois eu convivi com esses países e acho que devemos tirar o melhor dessa relação.”

A representante do COFIG afirmou ter uma expectativa muito positiva de que se consiga, por meio da Comunidade Sul-Americana, encontrar “uma integração efetiva, sem perder o sonho de substituir muita coisa que vem de fora, a partir do cresci-

mento e do desenvolvimento dos povos desses países.”

### A relação bilateral

Maria da Glória considera que as relações com a Venezuela têm mostrado um novo patamar de entendimento entre os governos: “o Presidente Lula falou sobre a importância da relação bilateral, pois é com o fortalecimento delas que se reafirma a relação do grupo. É importante conhecer as potencialidades de cada uma dessas economias, para que se possa trabalhar uma política global para toda a região”.

Esse esforço tem sido um grande diferencial na política atual de governo. “Di-



ferentemente do que se fazia anos atrás, não se realiza mais uma reunião só para temas específicos. Quando uma missão comercial visita a Venezuela, por exemplo, vai com uma equipe de oito ou dez ministros, com representantes da Petrobras, do Banco do Brasil, do BNDES, da Cia. Vale do Rio Doce e de muitas outras empresas brasileiras e também com equipes do setor público e do setor privado, para identificar o que há de oportunidades nessa relação. Em determinada mesa de negociação, estão assuntos de interesse maior dos venezuelanos; em outra, o interesse maior é dos brasileiros. Essa troca é uma coisa nova, que permite um intercâmbio de interesses que favorecem os dois lados. É uma discussão de forma

*“A integração física é muito maior do que uma simples junção de caminhos”*

MARIA DA GLÓRIA RODRIGUES

colegiada, o que é uma outra grande novidade.”

A representante do COFIG acha que discutindo em conjunto surge a oportunidade de ouvir a argumentação de cada uma das partes.

“Na última reunião, em fevereiro, fizemos uma mesa-redonda com 20 ministros brasileiros e venezuelanos. Isso é um fato inédito em negociações na América do Sul. Nessa ocasião, foram discutidos

desde acordos de cooperação técnica na área de defesa até garantias de financiamento para exportação de obras, de máquinas e de equipamentos. Todos os assuntos têm o mesmo peso, a mesma importância e isso está fazendo uma enorme diferença na operação.”

### Garantias na exportação

Até dois anos atrás, as discussões sobre exportação eram feitas pelo Comitê de Crédito à Exportação, um órgão com 14 outros representados. Segundo Maria da Glória, “em cada reunião comparecia uma pessoa de uma área diferente e o exportador levava o pedido de uma operação que ele já tinha buscado lá fora. O pedido era levado ao comitê simplesmente para saber se tinha ou não financiamento e qual a garantia pretendida. A resposta – se o pedido tinha sido aprovado, ou não, e em que condições – era devolvida ao exportador que, sozinho, voltava ao mercado para buscar sua operação.

O que mudou nesse processo? Todos os produtos que dependem de financiamento deixaram de ser um problema apenas do exportador e passaram a ser uma questão do Governo Brasileiro. Essa discussão, hoje, é feita em um novo formato: a empresa encontra uma oportunidade lá fora, traz a operação para o Governo, para o Banco do Brasil e para o BNDES. A partir do momento em que os órgãos públicos tomam conhecimento da operação, ela entra na agenda e passa a ser uma prioridade do Governo Brasileiro que começa a trabalhar para viabilizar o negócio.

“Isso tem sido feito de forma sistemática e muito coordenada. Entra na agenda do Presidente da República, do Ministro de Relações Exteriores, do Ministro de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, do Presidente do Banco Central e de todos que têm algum tipo de diálogo com o país que está importando o produto. O assunto passa a ser tratado diretamente pelo Governo. A busca da garantia, que é fundamental para nós, deixou de ser uma responsabilidade só do exportador”, acrescentou a representante do COFIG. “Deixamos de ter uma posição passiva e passamos a monitorar e acompanhar o que está acontecendo, trabalhando junto com

## Principais projetos aprovados para a Venezuela

Projeto	Exportações (US\$ milhões)	Financiamento
Sistema de irrigação El Dilúvio	113,8	PROEX-Financiamento
Terceira Ponte do Rio Orinoco	48,0	PROEX-Equalização
Hidrelétrica La Vueltoza	121,0	BNDES
Linha III do metrô de Caracas	78,0	BNDES
Máquinas e equipamentos agrícolas	35,3	BNDES

Fontes: BNDES e Banco do Brasil



a empresa exportadora. Existe, hoje, no governo, a consciência clara de que é a empresa que vai exportar, não o Governo, mas é responsabilidade do Governo ajudar para que isso aconteça.”

### A importância das garantias

Uma das maiores batalhas do PROEX tem sido a busca de garantias para que empresas brasileiras possam fechar operações de comércio exterior. Segundo Maria da Glória Rodrigues, as empresas brasileiras têm perdido nos últimos anos excelentes oportunidades por falta de garantias financeiras para viabilizar negócios. Neste cenário, ela considera a não utilização do Convênio de Pagamentos e Créditos Recíprocos — CCR, como um erro brasileiro em muitas operações.

“O Brasil achou que o mercado poderia regular o assunto, que não era necessário ter a garantia dos bancos centrais. Por falta de garantias, diminuiu o volume de exportação de máquinas, equipamentos e serviços. Hoje sobra dinheiro no Proex, sobra dinheiro no BNDES e não podemos usar os recursos, porque não temos garantia para isso.

Por isso estamos fazendo tanto esforço para viabilizar a garantia. Essa discussão da garantia e conseguir que países como a Venezuela entendam a importância deste mecanismo tem sido um foco importante, pois significa discutir com cada um dos bancos centrais. A teoria de que não é papel do Banco Central garantir comércio exterior é errada pois CCR é uma garantia para o sistema financeiro do país, não uma garantia para a empresa.”

Maria da Glória acredita que quando os BCs dão aval para determinada operação é como se informassem claramente: “podem aceitar o aval desse banco que eu garanto a solvência da instituição”. Isto, segundo ela, é papel do BC: o de “garantir o seu sistema financeiro; dizer se aquele banco tem capacidade, ou não, de honrar um aval.”

### Conselho de Ministros da CAMEX

Em sua palestra, Maria da Glória destacou, ainda, a importância do trabalho realizado pelo COFIG juntamente com a Câmara de Comércio Exterior – CAMEX e com o Conselho de Ministros da CAMEX. O Conselho acaba de aprovar a composição do Conselho Empresarial – CONEX, que terá um papel importante



*“O Conselho Empresarial vai levar aos ministros os pleitos do setor”*

JORGE FERNANDES DA CUNHA



Carlos Alberto Teixeira apresentou as contribuições do INT na áreas de ciência e tecnologia, certificação de produtos e capacitação.

de levar aos ministros, diretamente, os pleitos do setor empresarial.

O CONEX terá vinte representantes do setor privado em reuniões diretas com o Ministro do Desenvolvimento, Luiz Fernando Furlan, para expor todos os gargalos do comércio exterior em cada um das áreas tratadas pela CAMEX.

Para Maria da Glória, a importância do novo conselho será tão grande quanto maior for a importância que os empresá-

rios derem a ele. Segundo ela, quanto mais o governo souber das dificuldades e de como contorná-las, mais fácil poderá discutir e colocar o problema no COFIG e no Conselho de Ministros da CAMEX para buscar alternativas e soluções.

### Apoio tecnológico às exportações

Do esforço para aumentar o fluxo comercial com o exterior participam os mais variados setores. Um deles é setor da ci-

ência, que, neste seminário, foi representada por Carlos Alberto Marques Teixeira, Coordenador-Geral do Programa Nacional de Apoio Tecnológico à Exportação, do Instituto Nacional de Tecnologia – INT saudou o empresariado brasileiro que, acredita, tem conduzido bem o setor do comércio exterior.

“Dentro do enfoque empresariado-empresa nacional, quero apresentar a questão da tecnologia associada às micros, pequenas e médias empresas”, disse ele. “O Programa de Apoio Tecnológico à Exportação – PROJEX, trata desse tema. Traz como pano de fundo as questões relacionadas às barreiras técnicas e à possibilidade de aumentarmos a plataforma de exportação do país pela agregação de empresas que são as maiores geradoras de emprego, que movimentam grandes volumes de recursos”.

Arthur Pimentel, Coordenador Geral de Promoção das Exportações do MDIC, fechou o painel e ressaltou a importância do equilíbrio na balança comercial entre Brasil e Venezuela.

“A troca de informações em um evento como esse é muito importante. Hoje, tivemos um contato mais direto com o trabalho que está sendo desenvolvido pelos técnicos do Instituto Nacional de Tecnologia, no sentido de adequar qualidade à produção. Esse processo é fundamental para acelerar o projeto de chegada do produto ao mercado. Por meio do programa Exporta Cidade, o MDIC pretende chegar à célula produtiva do país, já que é preciso criar condições para que o empresário brasileiro alcance o mercado externo”.

O moderador Jorge Fernandes da Cunha Filho, Subsecretário de Estado do Desenvolvimento Econômico, lembrou que o Rio de Janeiro tem muito a crescer na área externa, principalmente no que se refere a comércio, serviços e turismo, mas lamentou que este setor ainda não esteja quantificado na balança comercial:

“O Rio de Janeiro tem 60% de seu PIB na área de serviços. Temos recebido muita reclamação dos potenciais exportadores, preocupação que trago para os senhores. Para finalizar, cumprimento os organizadores do evento, os expositores do painel e todos os presentes”.

## A atuação do INT

O Instituto Nacional de Tecnologia – INT é um órgão público federal vinculado ao Ministério da Ciência e Tecnologia. Funciona no Rio de Janeiro desde 1921 e foi incorporado ao Ministério da Ciência e Tecnologia em 1986. Tem como finalidade três eixos verticais: pesquisas e desenvolvimento tecnológico para a inovação; certificação de produtos; prestação de serviços técnicos especializados com capacitação e treinamento.

Todos os trabalhos desenvolvidos no Instituto pretendem gerar e agregar conhecimentos com o foco na inovação. Assim como outros que existem no Brasil, é um órgão politécnico clássico, com corpo técnico formado basicamente por engenheiros, e abriga todas as suas competências de forma multidisciplinar.

Possui muitos laboratórios, alguns credenciados pelo Inmetro, que são importantes para fazer toda a qualificação e certificação de produtos que possam ser aceitos nos mercados externos. O INT tem hoje 497 colaboradores: 291 servidores públicos federais, dos quais 179 técnicos de nível superior, sendo 51 doutores, 41 mestres, 77 especialistas e dez graduados. Entre os trabalhos desenvolvidos pelo Instituto destacam-se a utilização do álcool como combustível para veículos automotivos; a pesquisa sobre a existência de petróleo no Bra-

sil na região de Lobato, a regulamentação meteorológica nacional e a criação da Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT.

A questão da energia absorve a maioria dos projetos em andamento no Instituto, principalmente os projetos que se referem a combustíveis alternativos, entre eles os biocombustíveis.

Em 2004, o Instituto atendeu 503 pequenas, médias e grandes empresas, organizações públicas e privadas. O PROJEX, lançado em 1999, que trata de tecnologia para a pequena e média empresa, é um programa do Ministério da Ciência e Tecnologia com a participação do MDIC e conta com o apoio da Financiadora de Estudos e Projetos – Finep. Tem também recursos do Fundo Verde e Amarelo, gerido pelo Ministério da Ciência e Tecnologia e operacionalizado pela Finep. Tem como finalidade prestar apoio tecnológico, com o objetivo de inserir produtos no mercado externo ou dar competitividade para que possam substituir produtos importados. Tem como meta credenciar trinta instituições no País. Hoje, contam-se 11 instituições regionais que já trabalharam, desde o início do programa, na adequação de 6.000 produtos. O PROJEX do Rio de Janeiro atua, neste momento, na adequação de 80 novos produtos.



## **QUANDO O ASSUNTO É ACELERAR A ECONOMIA DO PAÍS, A GENTE FICA À VONTADE PARA FALAR.**

Faz 80 anos que a General Motors se instalou no Brasil. E ela se orgulha de dizer que, durante todos esses anos, o Brasil é um dos países que receberam o maior volume de investimentos no mundo. Agora mesmo, estão sendo investidos aproximadamente R\$ 650 milhões para o desenvolvimento, a produção e o lançamento do novo Vectra, que chegará ao mercado no último trimestre do ano. Fora os Estados Unidos, o Brasil é um dos únicos países que desenvolvem novas tecnologias, como os motores bicombustível Flexpower e multicomcombustível Multipower. Projetos como Celta, Meriva e Montana, que também são originalmente brasileiros, criaram novas categorias de mercado e estão gerando milhares de empregos diretos e indiretos. Já são 21.000 funcionários, que são reconhecidos e que reconhecem o valor de fazer parte desta história.

Todas as instalações e os novos projetos da General Motors têm como focos de desenvolvimento o respeito e a preservação do meio ambiente. O Instituto General Motors tem implementado vários projetos de responsabilidade social, como os programas de treinamento e desenvolvimento profissional, a valorização da cidadania para crianças e a melhoria das condições de saúde e alimentação das comunidades vizinhas às nossas instalações industriais.

Porque investir no país e oferecer sempre o melhor não é só um discurso, é o compromisso da General Motors.



**INSTITUTO  
GENERAL MOTORS**

# As oportunidades de integração

## *Secretário de Energia do Rio fala da cooperação continental*

A integração entre os países da América Latina na área de energia não depende de expectativas e palavras, mas de atitudes. Esta foi a essência da palestra do Secretário de Estado de Energia, Indústria Naval e Petróleo do Rio de Janeiro, Wagner G. Victer, que expôs suas idéias na sessão de encerramento do Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Venezuela.

Para compor a mesa, o Presidente da Federação de Câmaras de Comércio Exterior, João Augusto de Souza Lima, convidou as seguintes personalidades: Embaixador Paulo Pires do Rio; Embaixador Cizínio Pontes Nogueira; o Presidente do Conselho de Câmaras de Comércio das Américas e da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria, José Francisco Marcondes Neto; o Coordenador-Geral do Programa Nacional de Apoio Tecnológico à Exportação do INT, Carlos Alberto Marques Teixeira; o Embaixador Plenipotenciário da Venezuela, Julio José Garcia Montoya; o Embaixador Mario Guglielmelli Vera, Cônsul-Geral da Venezuela no Rio de Janeiro; Jorge Luis Duran Centeno, Cônsul-Geral da Venezuela em São Paulo; e o Secretário de Estado de Energia, Indústria Naval e Petróleo, Wagner G. Victer, que presidiu a cerimônia.

Wagner Victer começou seu pronunciamento destacando a importância dos temas tratados no encontro, em especial a integração que, segundo ele, deve ser vista como uma atividade fundamental para a sobrevivência dos povos americanos.

“Nós temos que transformar este processo de integração em atitude e não apenas em palavras. Eu acredito que grande parte da expectativa que se tinha no passado de implantar o sonho de Simon Bolívar, sempre ladeado por um grande brasileiro, o general Abreu Lima, se converta em realidade, principalmente do ponto de vista energético, num futuro próximo. O Brasil



*“A competição com estatal venezuelana pode ser substituída pela colaboração”*

WAGNER VICTER

tem trabalhos realizados na infra-estrutura e tem atuado como um condutor deste processo, por ser o maior país do ponto de vista econômico e físico. Acredito que na área de energia teremos uma oportunidade ímpar, mas temos que tomar muito cuidado com as dificuldades da Bolívia, para não transformar os irmãos bolivianos em inimigos, pois, na realidade, este problema, como o vemos hoje, mais do que uma crise é uma questão de oportunidades.”

O secretário estava se referindo à problemática da nação vizinha, envolvida em greves e protestos em torno da nacionalização dos recursos minerais bolivianos; um problema sério com implicações, inclusive, para o Brasil, já que a Petrobrás, por exemplo, atua intensamente em território boliviano na exploração de petróleo e gás natural.

“O que me preocupa”, continuou o Secretário, “é como certas questões estão sendo encaminhadas hoje, como é o caso

da construção de um novo gasoduto sem a participação da Bolívia, transformando este país em vilão. Temos que entender as desigualdades internas, aproveitar o potencial boliviano e não contrapô-lo com as expectativas da sociedade brasileira. Há pouco tempo tivemos uma discussão querendo impor um aumento de quase 30% no preço do gás natural e colocando a culpa na crise boliviana, o que não é verdade. Devemos mencionar também o caso do refino, uma integração muito bem resolvida com a Venezuela, pois temos perfis muito próximos, em que parte do óleo produzido na Venezuela é parecido com o óleo que temos hoje no Brasil.

Wagner Victer considerou importante trabalhar no sentido de agregar valor a este produto, através de um projeto de refino: “Neste sentido, o Governo Federal tomou medidas acertadas através de um projeto com a PDVESA, pois é fundamental a tentativa de transformar esta empresa, a estatal venezuelana do petróleo, em parceira estratégica nesta área. Nós, que sempre tivemos a Petrobrás muito forte, sempre estivemos muito distantes da PDVESA. O Brasil, porém, desenvolveu, em alguns segmentos, uma colaboração bastante relevante no cenário internacional. O secretário ressaltou ainda que, quando se fala na possibilidade de construção de novos navios através de contratos com a Bolívia, “ficamos muito felizes, pois o Rio de Janeiro abriga a maior indústria naval do país e certamente este contrato vai favorecer o nosso estado.”

Para terminar, o Secretário de Energia, Indústria Naval e Petróleo do Rio de Janeiro confessou-se muito otimista com o momento de integração que estamos vivendo, principalmente com a Venezuela e aproveitou para cumprimentar os organizadores do seminário. “Eu, e também todos os empresários aqui presentes, acreditamos que integração é uma questão de atitude e de oportunidade.”

# FCCE: Um perfil

*João Augusto de Souza Lima, Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, explicita a estrutura e organização da FCCE.*

“A Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, também chamada de Federação Nacional de Câmaras de Comércio Exterior – FENACEX, é uma sociedade civil sem fins lucrativos, de âmbito nacional, regida pelas leis em vigor e pelo seu estatuto, autorizado pela Assembléia Geral Extraordinária realizada em 30 de maio de 2005 e presidida pelo Diretor Conselheiro, Senador Bernardo Cabral.

São consideradas “câmaras fundadoras” da FCCE as que participaram da Assembléia Geral de 30 de setembro de 1983, que aprovou a atualização dos estatutos, e que representam, por ordem de assinatura, os países: Estados Unidos da América, França, Itália, Israel, Grã-Bretanha, Portugal, Suíça, Alemanha, Japão, Espanha, Bélgica, Luxemburgo e Argentina.

São órgãos da FCCE:

## O Conselho Deliberativo

É o órgão permanente e soberano, cabendo-lhe traçar a orientação política, administrativa e técnica da entidade. Compõem-no, o presidente da FCCE; o presidente, o vice-presidente e os demais membros do Conselho Superior; os vice-presidentes e diretores que integram a Diretoria Administrativa; os membros titulares do Conselho Fiscal; os representantes regionais, estaduais e internacio-



Segundo Souza Lima, câmaras de vários e importantes países mantêm ligações com a FCCE.

nais da Diretoria Administrativa; as Câmaras Bilaterais fundadoras.

## A Diretoria Administrativa

É o órgão executivo da Federação, composta de seu presidente, um primeiro vice-presidente, até 5 (cinco) vice-presidentes, e até 30 (trinta) diretores, eleitos por períodos de 3 (três) anos, pelo Conselho Deliberativo.

## O Conselho Fiscal

É composto por 3 (três) membros efetivos e 3 (três) suplentes, eleitos pelo Conselho Deliberativo, em conjunto com a Diretoria Administrativa e com mandato igual. Ao Conselho Fiscal compete examinar o relatório e as contas apresentados

anualmente pela Diretoria Administrativa, emitindo parecer para apresentação ao Conselho Deliberativo, e se manifestar sobre assunto de natureza financeira, desde que solicitado pela Diretoria Administrativa ou pelo Conselho Deliberativo.

## O Conselho Superior

É composto por 15 (quinze) membros vitalícios, pessoas físicas que efetivamente desenvolveram esforços para o engrandecimento e deram apoio aos trabalhos realizados pela Federação. Seus integrantes serão indicados pelo presidente da FCCE, e seus nomes aprovados por uma Assembléia Geral Extraordinária do Conselho Deliberativo, especialmente convocada para tal fim.”

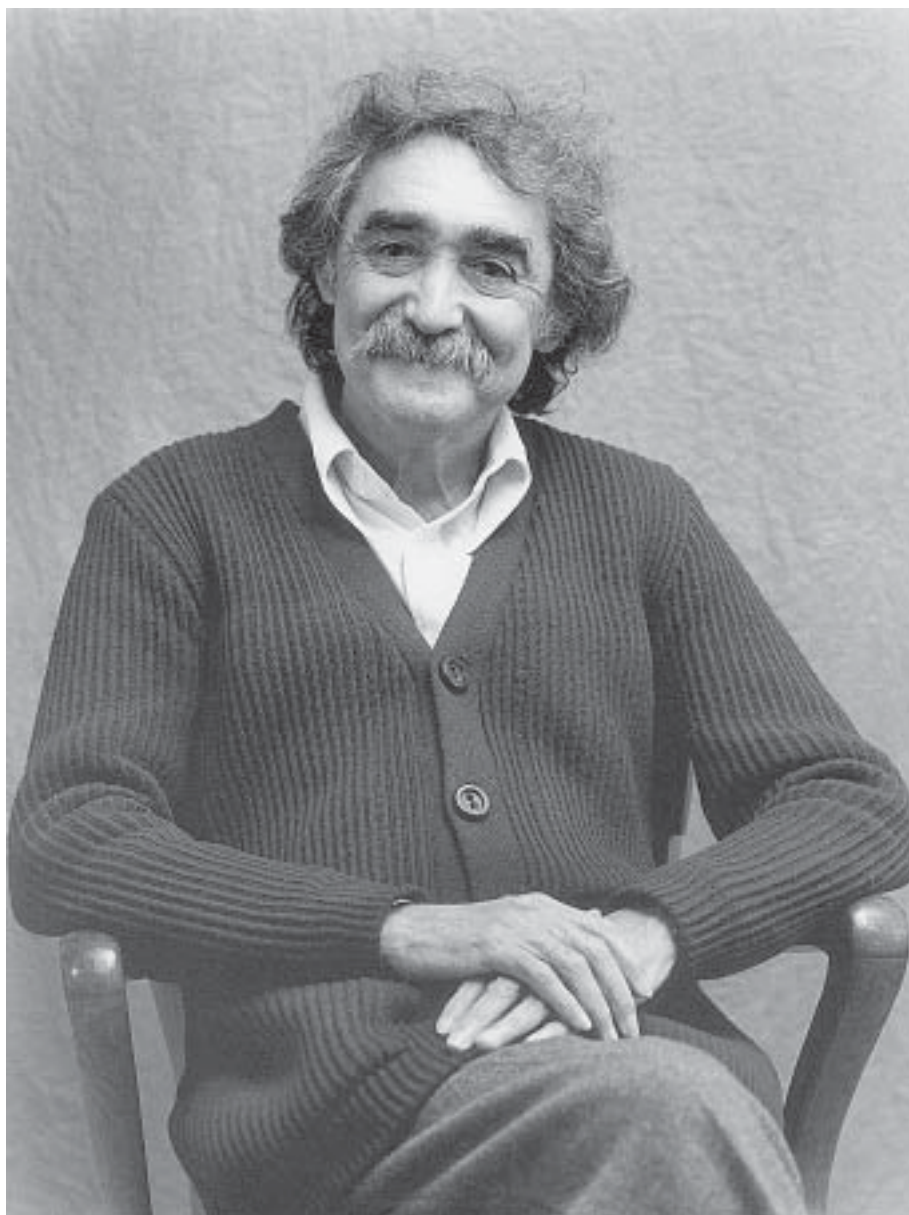
# Jesús Soto, um artista sul-americano entre os maiores do mundo

A obra do pintor e escultor Jesús Soto, nascido em 1923 e morto em 2005, constitui a mais importante contribuição que a Venezuela deu à arte contemporânea, em nível mundial. Figurativo no início de sua carreira, ele derivou, mais tarde, para o cubismo e daí para a abstração geométrica e o cinetismo virtual. Um de seus grandes achados foi o de integrar o espectador com a obra, pela criação de espaços penetráveis, a exemplo do que no Brasil também fizeram Lygia Clark, Hélio Oiticica e Lygia Pape.

Nascido em Ciudad Bolívar, estudou na Escola de Artes Plásticas, em Maracaibo, da qual, mais tarde, foi diretor. Em 1950, passa a viver em Paris, viajando periodicamente ao seu país. Em suas primeiras obras mostra-se influenciado por Paul Cézanne e pelo gosto da geometrização das formas. Com o traslado para a Europa, toma contato com as vanguardas, estuda Malevitch e Mondrian e evolui para a abstração geométrica. A partir de 1953, realiza os primeiros trabalhos de arte cinética virtual, efeito a que chega pela separação do fundo e da forma. Nessa nova fase, trata o espaço como matéria plástica e, mais tarde, incorpora a suas peças elementos de desenho combinados com tramas geométricas.

No final dos anos 50 cria as primeiras obras vibrantes, de que faz parte a série de esculturas compostas por finas hastes penduradas de um fio de náilon em frente a um fundo tramado; um movimento natural, que combinado com a percepção do espectador, ao mover-se diante da obra, cria o efeito cinético. Aprofundando essa linha, chega a incorporar o observador completamente à obra, através de seus "Penetráveis".

Soto realizou também inúmeras obras

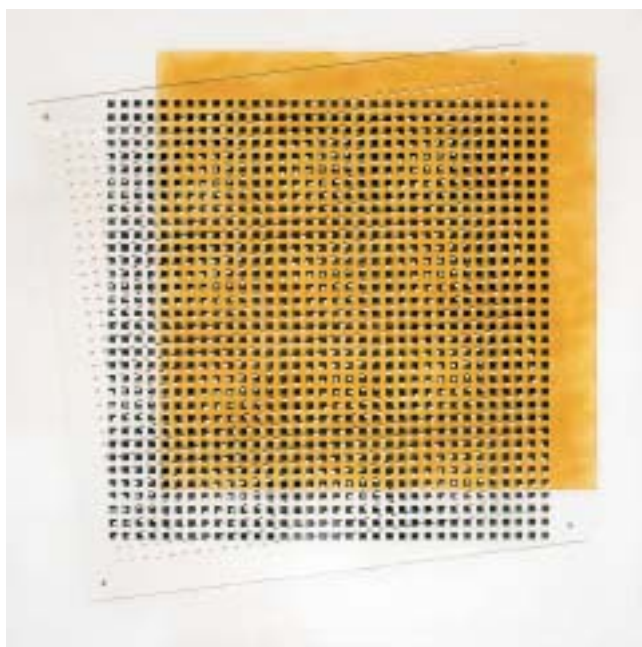
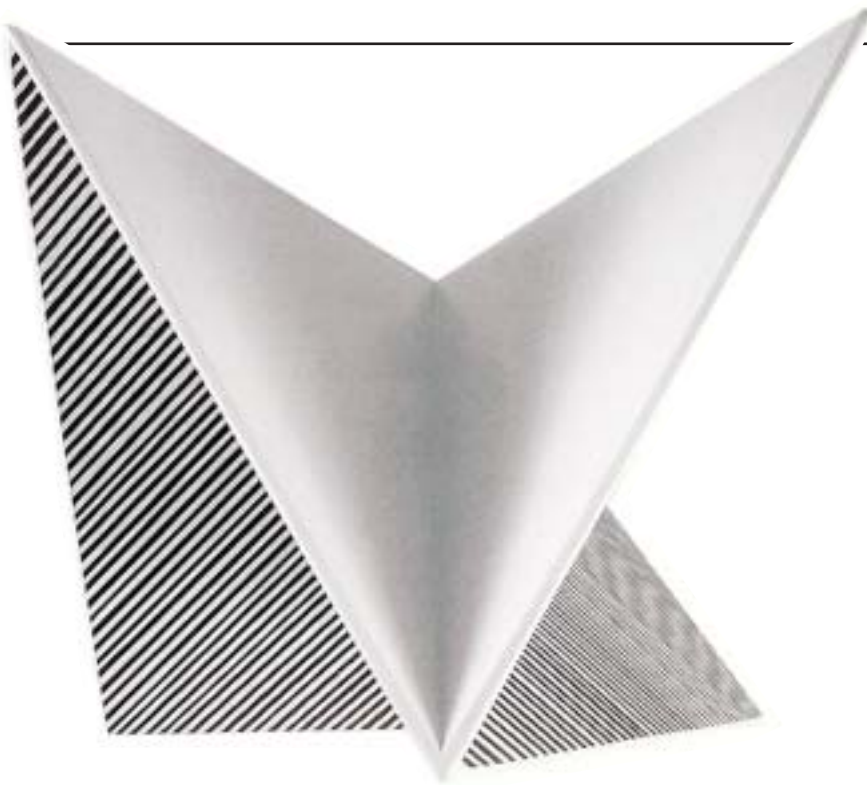


públicas, como os murais do edifício da UNESCO em Paris e, a partir de 1970, diferentes estruturas cinéticas integradas à arquitetura, como na fábrica francesa da Renault e no Centro Pompidou, em Paris. Na década de 80, volta a estudar a ambivalência da cor sobre o plano, segundo os princípios formulados por Kandinsky e Mondrian, realizando obras de formatos diferentes, sobre uma trama branca e negra. Em 1973, o governo ve-

nezuelano construiu o Museu de Arte Moderna da Fundação Jesús Soto, que abriga um enorme acervo representativo das diferentes fases da obra do artista.

Ao ultrapassar os limites da tela estática, agregando materiais e efeitos óticos, Soto trouxe o movimento para dentro da tela. A opção pela vibração abriu um enorme leque de interpretações e o espectador precisa rever o tempo de observação para apreciar cada detalhe e perceber to-

A abstração geométrica e a concepção do espaço como um universo plástico em transformação marcam fortemente a obra de Jesús Soto.



dos os sentidos revelados. Além disso, o pintor transformou o espectador da obra em sujeito ativo, devido à mobilidade da imagem envolta na matéria criada por ele. Embora a visualização do movimento e da luz constituam as principais motivações de sua obra, nossa revista expõe alguns de seus trabalhos que, mesmo vistos de um ponto de vista estático, dão a dimensão da grandeza e da originalidade desse gênio sul-americano.



# Raízes semelhantes entre os países da América Latina

*Cônsul diz que as identidades são fatores de maior aproximação bilateral*

O Embaixador Mario Guglielmelli Vera, Cônsul-Geral da Venezuela no Rio de Janeiro, é um entusiasta das relações entre Brasil e Venezuela. Acha que a política de aproximação entre os dois países, conduzida diretamente pelos Presidentes Hugo Chávez e Luiz Inácio Lula da Silva, tem facilitado muito o trabalho consular. Ele considera, no entanto, que ainda não atingimos o objetivo proposto da integração possível e desejável.

Falando de seu trabalho à frente do Consulado Regional do Rio de Janeiro, que abrange também os estados do Espírito Santo, Pernambuco, Alagoas e Sergipe, Mario Guglielmelli destacou, como uma de suas funções principais, a de promover e divulgar seu país do ponto de vista cultural e econômico. Destacou também a meta de tornar conhecido o projeto revolucionário bolivariano do governo Chávez.

“Brasil e Venezuela são países irmãos, pois temos as mesmas raízes culturais. Queremos fazer parcerias com o Brasil e não ser concorrentes. Pretendemos ser a tradução da boa relação que têm nossos presidentes e fazê-la também especial em termos de economia, em matéria de inversões e de negócios. Queremos fazer negócios em termos de complementaridade; não desejamos concorrer pura e simplesmente.”

## Conhecimento profundo

O Embaixador ressaltou ainda a importância de os dois países se conhecerem mais profundamente e trabalharem em parceria: “sem descartar o interesse em realizar transações comerciais, pois é natural que, numa relação deste tipo, ambos os lados queiram vender seus produtos, podemos fazer um esforço de nos integrar realmente, de trabalhar em par-



“Desejamos profundidade e permanência nas relações comerciais e culturais”, diz Guglielmelli.

ceria para o crescimento e o bem-estar de nossos povos”.

Mario Guglielmelli acrescentou também a necessidade de ir além das trocas: “desejamos algo mais profundo, mais permanente e em termos mais equitativos, solidários, de cooperação. Existe a possibilidade de desenvolvermos projetos conjuntos na área cultural e até em termos de política. A área cultural é importante para os dois países, pois tanto Brasil quanto a Venezuela têm uma diversidade incrível. Nós temos descendência africana, espanhola, indígena. Essa multiplicidade de raízes nos torna muito ricos,

muito bonitos. Somos países próximos que, durante muito tempo, vivemos de costas um para outro.

O cônsul-geral considera que o fato de não falarmos a mesma língua, ainda que pareça um fator de afastamento, na realidade não o é. “O idioma não nos distancia, não chega a ser uma barreira, já que sempre nos entendemos. É preciso, de modo paralelo ao trabalho de aproximação política, fazer um esforço especial na área cultural. Vamos perceber que temos raízes muito próximas, comuns até. As nossas culturas nos unem, mais do que nos separaram. Devemos usar a música, as artes vi-




# O CAMINHO DA INTEGRAÇÃO SE FAZ COM IDÉIAS, CONCRETO E ASFALTO

O GRUPO  
QUEIROZ GALVÃO SE  
ORGULHA DE COLABORAR NA  
CONSTRUÇÃO DO SONHO DE  
INTEGRAÇÃO DE NOSSO CONTINENTE,  
APROXIMANDO PESSOAS E  
ESTIMULANDO O DESENVOLVIMENTO  
ECONÔMICO.

M.C.S.O.

[www.queirozgalvao.com](http://www.queirozgalvao.com)

 **queiroz galvão**



Mario Guglielmelli, Julio José García Montoya e Marcio Fortes de Almeida, no Seminário Bilateral Brasil-Venezuela.

suais, o cinema e as diversas manifestações culturais para uma aproximação mais efetiva”.

Para Mario Guglielmelli, quanto maior for o intercâmbio na área cultural e quanto mais Brasil e Venezuela se conhecerem, maior será o ambiente de confiança entre os dois países.

“Esse ambiente de confiança vai gerar uma situação propícia na área cultural, comercial e também social. Também temos que nos integrar socialmente. O êxito do projeto revolucionário do Presidente Chávez só foi possível pela inclusão social. Pela primeira vez na história democrática da Venezuela temos um governo que, realmente, está se ocupando, no dia-a-dia, das classes pobres, dos excluídos, que são a maioria de nossa população. Existe, por parte de nosso governo, uma grande preocupação com a educação e com a saúde. É um governo que está revolucionando o país. Estamos trabalhando para dar ao povo melhores condições de vida e uma vida com dignidade.”

*“Sabemos da importância do Rio de Janeiro como centro cultural e queremos agendar, aqui, exposições e mostras cinematográficas”*

Uma das metas do cônsul-geral é intensificar o intercâmbio cultural entre Brasil e a Venezuela. As ações realizadas recentemente foram a grande Mostra de Soto no Centro Cultural Banco do Brasil, no Rio de Janeiro, e a participação de cineastas venezuelanos na Mostra CineSul. Os dois eventos tiveram grande repercussão e, segundo ele, mostram que este é um caminho importante a ser explorado.

“Queremos levar a arte brasileira para nosso país e mostrar os trabalhos de nossos artistas para o Brasil. Sabemos da importância do Rio de Janeiro como caixa de ressonância positiva e temos alguns contatos com as Secretarias de Cultura

do Estado e do Município, no sentido de agendarmos exposições e mostras cinematográficas. Uma das dificuldades tem sido a falta de espaço nos centros culturais locais, que têm uma agenda muito cheia. Mas não vamos deixar de trabalhar neste sentido. Também estamos conversando com o Ministério da Cultura, por meio de nossa embaixada, para trocas e convênios culturais que possam enriquecer ainda mais o nosso intercâmbio. Outra área que podemos explorar melhor é a do turismo, pois sabemos que brasileiros gostam de viajar e de conhecer outras culturas. A Venezuela tem muito a mostrar em termos culturais, a exemplo de novos e tradicionais museus, artesanato rico e um povo alegre, sempre disposto a receber seus visitantes. Existe toda uma geração de jovens artistas venezuelanos que precisam ser conhecidos, e tenho certeza que os brasileiros que chegarem a Caracas vão se surpreender com a qualidade e a diversidade cultural de nosso povo.

# Petróleo une Brasil e Venezuela

*“É possível construir uma sinergia entre as estatais dos dois países”, assegura Rafael Mauro Comino, em sua palestra*

A exposição de Rafael Mauro Comino, Chefe do Departamento de Inteligência de Mercado da Petrobras, no Seminário Bilateral de Comércio Exterior e Investimentos Brasil-Venezuela, foi uma verdadeira aula sobre petróleo. Aqui, nesta entrevista, ele tratou dos mais diversos aspectos ligados ao petróleo nas relações comerciais entre os dois países; falou de competição e cooperação entre as estatais e revelou que a Petrobras tem uma política realista, que consiste em respeitar as regras criadas pelos diferentes países onde atua.

**Há um certo desequilíbrio nas relações comerciais entre o Brasil e a Venezuela. Vendemos muito para aquele país e compramos pouco. Por que não importamos mais o petróleo venezuelano? Eles não têm o tipo de petróleo que o nosso país necessita?**

**RC** – Existe outro problema: a capacidade de refino, bastante prejudicada pela greve do ano passado, que a Venezuela está recuperando. Isso pode mudar se, a curto prazo, a Venezuela tiver capacidade de atender ao volume desejado. Existem dois produtos que poderiam ser impor-



“A Petrobras transformou-se em uma empresa de energia”, explicou Rafael Mauro Comino.

tados da Venezuela: o diesel e a nafta. Somos um bom comprador de nafta, um produto parecido com gasolina, mas sem as mesmas especificações. Temos três unidades petroquímicas no país que usam nafta, por isso somos um importador natural da nafta para complementar a que produzimos no Brasil.

No caso do diesel influi também o fato de o mercado norte-americano ter capacidade de pagar mais para os produtores da Venezuela. O diesel americano tem uma especificação mais rigorosa que o brasileiro e, como a Venezuela tem capacidade de atender a esta especificação, não é técnica nem economicamente viável vender para o Brasil.

**Alguns analistas afirmam que a Petrobras compete com a PDVESA, a estatal venezuelana do petróleo, pois são duas grandes empresas em busca de mercado. Em que setores elas podem estabelecer um tipo de cooperação? Isto depende da vontade política dos presidentes dos dois países ou existem também aspectos técnicos e econômicos?**

**RC** – De dois anos para cá, a competição entre Petrobrás e PDVESA vem ocorrendo, entre outras coisas, porque exportamos o mesmo tipo de petróleo. O Brasil exporta hoje em torno de 150 a 200 mil barris de petróleo pesado por dia e, nos próximos quatro ou cinco anos, a expor-

tação chegará a 600 ou 700 mil. Como nossa produção está aumentando, passamos a competir pelo mesmo tipo de mercado.

O petróleo brasileiro é um pouco diferente daquele que é produzido pela Venezuela e em alguns mercados poderemos atuar de forma conjunta. Seria bastante interessante passar a vender um *blend*, uma mistura de petróleo brasileiro e venezuelano. É possível encontrar sinergias mesmo nas exportações. No futuro, México, Venezuela e Brasil serão grandes competidores. Quando Nigéria e Angola passarem a competir na área de petróleo pesado, a competição será ainda maior.

**O senhor disse que a Venezuela não tem o petróleo que o Brasil precisa, daí não importamos mais o produto daquele país. Que petróleo é este que o Brasil necessita?**

**RC** – O petróleo que o Brasil importa é específico para produzir lubrificantes, que exige um tipo de parafínico classificado como árabe e árabe leve. Não temos nenhum petróleo nacional que substitua este tipo de óleo. Pode ser que a longo prazo possamos mudar nosso sistema de refino e acabar com a necessidade de importação. A realidade, hoje, é que vamos ter que importar o petróleo árabe leve por um longo período, mesmo que aumentemos a produção nacional e adaptemos nossas refinarias para consumir 100% de petróleo nacional.

**Como o senhor vê as discussões sobre a criação da Petrosul, uma grande companhia para reunir as empresas produtoras de petróleo da América Latina?**

**RC** – Seria uma iniciativa excepcional, mas politicamente é muito difícil de ser efetivada. As três maiores empresas são a Pemex mexicana, a PDVESA venezuelana e a Petrobras. Mesmo se conseguíssemos juntar estas três gigantes, elas manteriam seus interesses específicos (por exemplo, uma tem ações em bolsas, ou-

tra não, etc) e teríamos dificuldades em conciliar esses interesses.

Não precisamos, necessariamente, pensar numa fusão de empresas gigantes. Poderíamos dar início a projetos conjuntos de menor porte, como trabalhar em parceria em um campo de petróleo, numa refinaria ou numa unidade de lubrificantes. É preciso pensar no futuro distante, mas para chegar lá temos um longo caminho pela frente e não podemos perder oportunidades.

Com a Venezuela tivemos um avanço grande com a assinatura de vários acordos conjuntos mas, para isso, foi necessário que os presidentes dos dois países dessem aval a essas iniciativas.

**O petróleo não é infinito. A Petrobras tem uma política para quando ele acabar? O senhor acha que as energias chamadas alternativas são insignificantes ou já estão ocupando um lugar no mercado?**

**RC** – A Petrobras atua de forma diversificada. Ela transformou-se numa empresa de energia e trabalha em diversos países latino-americanos. Fizemos recentemente um projeto de transporte de gás na Argentina e somos sócios de uma empresa de energia elétrica que abastece um terço de Buenos Aires.

Para o futuro, levamos em conta diversos tipos de energia, como a eólica, a solar, à base de hidrogênio, e até algumas mais sofisticadas que estão surgindo, a exemplo da exploração de hidrato de metano.

A racionalização é bastante importante também. Durante muitos anos trabalhei na área de conservação de energia da Petrobras e acho que temos um imenso

potencial. No Brasil, caminhamos nessa direção, mas ainda temos um desperdício intrínseco: nossos carros, por exemplo, tendem a ser como as *pick ups* americanas que consomem muito combustível. Não adotamos o modelo econômico europeu. Além disso, é preciso pensar na melhoria do transporte público e na racionalização do uso do carro. Tudo isto tem um potencial elevado de economia.

**Que tipo de impacto a lei de hidrocarbonetos, aprovada pelo governo venezuelano em 2001, tem para o petróleo brasileiro?**

**RC** – Toda lei tem uma parte boa e outra questionável. Esta legislação mudou o contrato para uma forma mais próxima ao que a Petrobras gosta de fazer, porque prevê o compartilhamento da produção. Isto é uma tendência mas, por outro lado, a lei exige que a PDVESA seja sócia nos empreendimentos e fixou o limite dos *royalties*, de modo que hoje todo campo de petróleo descoberto na Venezuela tem obrigatoriamente a participação da PDVESA em 51%.

Cada país é dono de suas reservas minerais e determina as regras para quem quiser explorá-las. Os contratos que a Venezuela oferece são aceitáveis pela Petrobras, tanto que atuamos naquele país. O resto é uma questão econômica, algo bastante parecido com os impostos do Brasil. Se os impostos brasileiros fossem menores talvez houvesse mais investimentos no Brasil, mas ninguém vai esperar mudar a legislação tributária para investir. Vamos vivendo de acordo com as regras de cada país, pois entendemos que todos eles têm o direito de criar seus próprios mecanismos regulatórios.



# Unindo o Céu das Três Américas




- A Frota mais Nova das Américas
- Recorde em pontualidade
- Mais Vôos Diretos a partir de nossos 3 Centros de Conexões



Para mais informações:

 TACA.COM  0 800 761 8222  
(11) 3214-4922

 Rua da Consolação 293 - 2º andar  
Centro - São Paulo - SP  
ou consulte seu agente de viagens

**TACA**   
**Voando a Outro Nível**

# Odebrecht: um gigante da engenharia internacional

*Maior empresa da América Latina oferece competência global em sua área*

O Grupo Odebrecht foi classificado pela revista norte-americana *Engineering News Records* como a maior empresa de engenharia e construção da América Latina e um dos 30 maiores exportadores de serviços desta área no mundo. Atua em 18 países, a maioria deles no continente americano. Na Venezuela, ele está presente desde 1992 e, segundo André Amaro da Silveira, Diretor da Odebrecht, gera, naquele país, entre cinco e seis mil empregos diretos e cerca de 15 mil indiretos.

**N**a Venezuela, tudo começou em 1992 quando a Odebrecht iniciou a construção do complexo comercial Centro Lago Mall, no balneário de Maracaibo, a segunda maior cidade do país. Algum tempo depois, ela participou de outros dois empreendimentos de grande porte: o terminal de embarque de petróleo *offshore* do Distrito Industrial de José, em Puerto La Cruz, na região de Anzoátegui – em parceria com a PDVESA, a estatal petrolífera venezuelana – e o Projeto RAS – Reutilização de Águas Servidas: uma tubulação que cruza o Lago Maracaibo transportando esgotos que, após passarem por



O metrô de Caracas exigiu a mobilização de engenheiros e técnicos com experiência internacional.



O metrô da capital venezuelana não foi só obra de engenharia: incluiu uma mobilização comunitária nas áreas de influência do empreendimento.

uma estação de tratamento, se transformam em água para uso industrial.

O trabalho na Venezuela não é apenas o de planejar e executar uma obra no país, mas algo bem mais amplo que revela toda uma filosofia empresarial. Como afirma André Amaro, “nós estamos sempre nos perguntando: o que vamos agregar às sociedades onde atuamos? Não vendemos um produto, prestamos serviços e isto significa presença, algo que se perpetua e que depende do encontro de um ponto de equilíbrio com as forças locais. Isto se dá quando identificamos o que existe no mercado do país para o qual estamos exportando e qual o valor que estamos agregando a eles. Da junção desses valores é que nasce uma atuação sinérgica e permanente.”

### Do Orinoco ao metrô

Hoje, o grupo tem quatro empreendimentos de grande porte na Venezuela: a ponte sobre o Rio Orinoco, as linhas III e IV do Metrô de Caracas, a Linha de Me-

trô de Los Teques e o projeto de irrigação El Diluvio, na região de Maracaibo. O Rio Orinoco é muito importante para a própria nacionalidade venezuelana. Ele nasce na divisa com o Brasil e percorre mais de dois mil quilômetros até desaguar no Oceano Atlântico. Às suas margens se estabeleceram as etnias indígenas que formaram o povo da Venezuela.

É considerado o terceiro rio mais caudaloso do mundo e, nas cheias, pode subir até 12,5 metros acima do nível normal, com suas águas correndo à velocidade de 3,5 metros por segundo. Construir uma ponte nele é um desafio não só técnico, mas também simbólico. Nas suas águas turvas, a Odebrecht está construindo uma ponte rododiferroviária de mais de três quilômetros de extensão. A obra, que emprega em torno de 2.300 trabalhadores, vai aproximar os estados de Anzoátegui, Bolívar e Monagas, melhorando o escoamento para as indústrias de mineração e madeira, as principais atividades econômicas da região. Além disso, vai facilitar a



*“Não se trata só de vender produto, mas de prestar um serviço ao país”*

ANDRÉ AMARO DA SILVEIRA

integração rodoviária com o Brasil, por meio da ligação com Boa Vista e Manaus.

O projeto é uma iniciativa estratégica de conexão entre a Amazônia brasileira com o Mar do Caribe, viabilizando aumentar a exportação e importação de produtos dos dois países. É um empreendimento da Corporación Venezolana de Guayana (CVG), uma estatal local, e tem financiamento do programa de apoio às exportações do Banco do Brasil. A estrutura metálica da ponte está sendo fabricada em Ipatinga, Minas Gerais, e montada em módulos de 12 metros em indústrias da região de Guayana.

### Ações sociais

Na região metropolitana de Caracas, a Odebrecht está trabalhando em três empreendimentos voltados para a qualidade de vida da população: as linhas III e IV do metrô da capital e a linha de metrô do município-satélite de Los Teques. “O nosso grande desafio na Venezuela é de caráter técnico”, afirma André Amaro. “São obras complexas em que a geologia tem papel importante. Tivemos desafios na escavação dos túneis do metrô, já superados, mas que demandaram uma mobilização muito grande. A equipe do metrô é composta de profissionais que trabalharam no metrô de Portugal e de São Paulo e de técnicos experimentados nas diversas obras marítimas e portuárias que realizamos.”

A Linha IV do Metrô de Caracas tem 5,5 km de extensão e capacidade para 550 mil passageiros por dia, devendo ficar pronta em meados de 2006. A obra tem a participação do BNDES e da Corporação Andina de Fomento – CAF como agentes financiadores e vai desafogar a Linha I, no centro da cidade. A Linha de Metrô de Los Teques vai ter 9,5 km de extensão e ligar esta cidade ao sistema metroviário de Caracas. As obras civis estão sendo realizadas pelo Consórcio Metrô Los Teques, liderado pela Odebrecht e do qual fazem parte a empresa italiana Astaldi e a venezuelana Vinccler. Mais de 70% da obra já está pronta e ela deverá ser concluída em 2005.

As ações sociais do empreendimento merecem ser mencionadas. O consórcio



A ponte sobre o Rio Orinoco emprega cerca de 2.300 trabalhadores e terá papel integrador.

### Obras em andamento na Venezuela

Ponte sobre o Rio Orinoco	Região de Guayana	CVG
Linha de Metrô de Los Teques	Grande Caracas	C.A. Metro Los Teques
Linhas III e IV do Metrô de Caracas	Caracas	C.A. Metro Caracas
Projeto El Dilúvio	Maracaibo	Instituto Nacional de Desarrollo Rural (Inder)

Fonte: Odebrecht Informa, nov/dez 2004

implantou rede elétrica, fez obras de saneamento, ergueu postos de saúde, asfaltou ruas e construiu escadas para os moradores dos morros, além de ter participado de campanhas contra a dengue e a febre amarela. Embora tenha intensa participação na vida da Venezuela, André

Amaro diz que a Odebrecht procura sempre respeitar as condições locais. “Nos setores em que há limitações por causa do estágio de desenvolvimento do país, nós entramos com a competência global e brasileira. Nas áreas que eles têm competência, só cabe a nós estimulá-las”.



# Informação é a maior ferramenta de exportação

*Política do governo brasileiro é a de manter produtor e técnicos bem informados*

“Os números atuais do comércio exterior brasileiro demonstram que a atuação do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e do Comércio Exterior – MDIC, principalmente no atual governo, está calcada em alicerces sólidos, como a geração de informação para o exportador.” A afirmação do palestrante, instrutor e professor Arthur Jorge de Jesus Pimentel, Coordenador Geral de Promoção das Exportações do MDIC, reflete bem o contexto de confiança na política econômica.

Este resultado é produto, entre outros fatores, de programas e ferramentas com este objetivo e do esforço de interiorizar a informação. “A Secretaria de Comércio Exterior e o Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior têm desenvolvido uma série de ações, programas e ferramentas voltadas para facilitar o acesso à informação por parte do empresariado, espalhando pelo Brasil inteiro a idéia de levar a informação também para o pequeno produtor que tem um foco no mercado internacional e para alguns agentes do agronegócio, das indústrias e do comércio.”

Com este objetivo, o MDIC desenvolveu um portal que agrega e centraliza várias informações, disponibilizando na Internet ações, legislação e programas de exportação e de importação e criando mais de 500 *links* com entidades e organismos internacionais, empresas estrangeiras e representantes de outros governos. Tudo isso é realizado com o intuito de ampliar a mentalidade exportadora brasileira. É claro que uma consciência coletiva voltada para a exportação não se constrói da noite para o dia, mas quanto mais passos são dados nesta



Coordenador de Promoção das Exportações do MDIC luta para interiorizar os programas do setor.

*“Mais de 500 links facilitam a atuação do pequeno empresário”*

**ARTHUR PIMENTEL**

direção, mais aparecem os resultados.

“Desde o início de 2005”, continua Arthur Pimentel, “nossos programas, entre eles o Estado Exportador, come-

çaram a mostrar aspectos positivos. Fizemos um diagnóstico e verificamos que, em 2003, alguns estados – como Acre, Roraima, Rondônia, Piauí, Tocantins e Sergipe – não estavam alcançando a média brasileira de exportações. Criamos então um programa especial voltado para estes estados e fizemos um trabalho conjunto com algumas entidades. A iniciativa se mostrou bem-suce-

## Balança Comercial Brasileira

### Janeiro-Junho 2005/2004 (US\$ Milhões)

	2005	2004	Δ %
			2005/2004
Exportação	53.678	43.307	23,9
Importação	34,007	28.303	20,2
Saldo	19.671	15.004	31,1
Corrente de Comércio	87.685	71.610	22,4

Fonte: SECEX

dida. Um ano depois medimos novamente o desempenho desses estados e verificamos que todos alcançaram a meta pré-estabelecida de 20% de aumento individual, sendo que dois deles ultrapassaram o patamar de US\$ 100 milhões. É claro que o movimento e a velocidade de cada um são diferenciados, mas o importante é observar a realidade como um todo: esses estados estão muito mais afinados com a política do comércio exterior brasileiro.

Os órgãos responsáveis pelo setor no MDIC consideraram essa transformação e o conseqüente aumento de exportações bastante favorável. Foi proposto, então, aumentar o patamar máximo de US\$ 100 para US\$ 500 milhões e a possibilidade de inserir mais dois estados no programa: Paraíba e Alagoas, com o teto de US\$ 500 milhões. “A tendência é a de aumentar cada vez mais o patamar superior” afirma Arthur Pimentel.

“Um dos pilares para lidar com essa situação também é a informação. Outro aspecto importante é a capacitação, ou seja, o treinamento de empresários e técnicos que tenham interesse no mercado internacional. Precisamos ir progredindo nestas ações, trabalhando principalmente com a célula produtiva brasileira, no caso, o município. Todas as empresas estão localizadas em municípios, sejam eles capitais ou não. Desenvolvemos, então, um programa chamado Exporta Cidade, procurando inserir nos comércio internacional.”

Em 2005, o MDIC iniciou um pro-



*“O patamar de  
US\$ 100 milhões  
para o Estado Exportador  
está sendo aumentado”*

ARTHUR PIMENTEL

jeto piloto em cidades como Maués, na Amazônia; Marituba, no Pará; Sobral, no Ceará; Juazeiro, na Bahia; Anápolis, em Goiás; Nova Friburgo, no Rio de Janeiro; Diadema, em São Paulo; Campo Largo, no Paraná; Jaraguá do Sul, em Santa Catarina; e Dourados, no Mato Grosso do Sul. O objetivo é conseguir uma aproximação com a célula produtiva de várias regiões brasileiras, em um trabalho conjunto de articulação. O Exporta Cidades não depende de orçamento, mas, sim, de conexões com órgãos federais, municipais e estaduais para desenvolver ações conjuntas, em

função de diagnósticos específicos de cada município.

“A gente vai ao local e, com ajuda da prefeitura e de agentes locais, tira um extrato, como se fosse um retrato em 3 x 4 da realidade daquele município e, em função das necessidades e potencialidades detectadas, desenvolve alguns programas de capacitação”, diz o Coordenador Geral de Promoção das Exportações do MDIC. “Se diagnosticarmos que determinada empresa tem um problema de processo ou de qualificação do produto no mercado internacional, utilizamos o Projex, um programa do Ministério da Ciência e Tecnologia, para adequar aquele produto a determinado mercado.”

### Perigos a evitar

A imprensa brasileira tem noticiado casos de exportadores brasileiros que recolheram desnecessariamente impostos aos cofres dos Estados Unidos, porque não aproveitaram a isenção fiscal de determinados produtos exportados para aquele país no âmbito do Sistema Geral de Preferências – SGP. Trata-se de uma questão complexa, pois a grande quantidade de normas e procedimentos existentes no setor faz com que, em alguns casos, os exportadores tenham dúvidas. A política atual do MDIC pode evitar situações parecidas com esta. “Fatos como este podem ser gerados por uma barreira externa não qualificada, não transparente. A gente sabe que existem as barreiras escritas, mas existem também aquelas que ficam por trás de determinadas ações específicas que vão depender do movimento internacional, do interesse daquele governo e da classe empresarial do país comprador. Precisamos estar atentos a isso, daí ser mais importante ainda o trabalho conjunto com órgãos internos brasileiros e, principalmente, com organismos internacionais, para nos ajudar a aferir antecipadamente, antes que o empresário gaste dinheiro, tenha custos com exportação e corra o risco do produto ficar parado no porto por conta de determinadas exigências”.

**Recorde é alcançar**

**US\$ 39,4 bilhões**

**em operações de  
comércio exterior.**

Relatório e Relatório de 2014

**Banco do Brasil. O seu sócio no Brasil.**

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



[www.bb.com.br](http://www.bb.com.br)



# Abreu e Lima: um grande herói brasileiro na história venezuelana

A Venezuela atravessa atualmente um período político em que o nacionalismo está à flor da pele. É hora de lembrar que no processo de libertação da pátria venezuelana do domínio espanhol, no início do século XIX, no contexto da participação de combatentes estrangeiros, foi decisiva a atuação de um brasileiro: José Inácio de Abreu e Lima, fiel companheiro de Simon Bolívar.

**E**ram tempos em que os sul-americanos das Américas espanhola e portuguesa davam-se as mãos para vencer a opressão do colonizador europeu. Abreu e Lima encarnou com perfeição o papel histórico do líder romântico e libertário.

## O filho do padre

José Inácio nasceu no Recife, em 6 de abril de 1796. Era filho de José Inácio Ribeiro de Abreu, um sacerdote que, por haver sido ordenado na capital italiana, era chamado de Padre Roma. Envolvido na revolução republicana, ocorrida em Pernambuco em 1817, o Padre Roma foi morto por fuzilamento no Largo da Pólvora, em Salvador, diante dos olhos do filho, que fora obrigado a assistir à execução.

Tendo perdido tudo, pelo confisco dos bens da família, que era abastada, José Inácio conseguiu escapar à prisão já decretada e, auxiliado pela maçonaria, fugiu, juntamente com o irmão Luís Inácio, para os Estados



Simon Bolívar, o Libertador, acalentava um sonho: queria ver o continente livre da opressão.

Unidos da América do Norte. Em 1818, escreve a Simon Bolívar oferecendo-se para integrar, no posto de capitão, o exército que lutava pela independência do Vice-Reino da Grã Colômbia, atuais Colômbia e Venezuela. É aceito pelo Libertador, em Angostura, no ano seguinte.

## A campanha pela independência

Ainda em 1819, esteve com Bolívar na Campanha do Apure e na marcha pelo Deserto de Pisba, tendo participado das batalhas de Gameza, em 11 de julho, do Pantano de Vargas, em 25 de julho, e de Boyacá, a 7 de agosto. Sempre ao lado do Libertador, tomou parte na Batalha de Carabobo, travada em 24 de junho de 1821, tendo sido ferido no peito. Recuperado, participou em 1823 das operações navais que envolveram a tomada de Maracaibo e, sob as ordens do general José Antonio Páez, da tomada de Porto Cabello.



Abreu e Lima aderiu à luta de Simon Bolívar.

A amizade que Bolívar dispensava a alguns oficiais estrangeiros e a Abreu e Lima, particularmente, despertava receios e intrigas entre os ultra-nacionalistas. Em 1825, o jornalista Antonio Leocadio Guzman, diretor do periódico *Argos*, publicou um ataque anônimo contra o oficial brasileiro e recebeu uma dura resposta. O jornalista acionou a Justiça e conseguiu que Abreu e Lima fosse condenado a seis meses de prisão, no Castelo de São Carlos de Zulia, em outubro daquele ano.

## Soldado e intelectual

Desiludido e ansioso por voltar ao Brasil, que já era independente desde 1822, Abreu e Lima decidiu, entretanto, engajar-se na luta em defesa da Grã Colômbia, que estava ameaçada de desintegrar-se. Ele serviu de intermediário entre Francisco de Paula Santander e José Antonio Páez na intenção de reconciliá-los; quando viu que essa reconciliação era impossível, inclinou-se pela fidelidade a Bolívar e seguiu para o Equador, onde combateu na Batalha de Portete de Tarqui, em 27 de fevereiro de 1829, ao lado de Antonio José Sucre. A essa altura, apesar de coronel, já era conhecido como “O General das Mas-

sas". Graças à condição de historiador e intelectual que aliava à de soldado, recebeu do próprio Bolívar autorização para defendê-lo, na Europa, dos ataques de Benjamin Constant.

### A volta ao Brasil

José Inácio regressou ao Brasil em 1831, após a morte de Bolívar, envolvendo-se em Pernambuco na Revolução Praieira, em 1848. Condenado à prisão perpétua foi deportado para a longínqua ilha oceânica de Fernando de Noronha, e anistiado em 1850.

Em 1855 publicou seus primeiros livros, em que defendia os objetivos dos chamados socialistas utópicos, nos moldes da pregação de Fourier.

No seu leito de morte recebeu a condenação da Igreja Católica, por haver sido sempre um defensor da liberdade de culto para todas as religiões. Por ordem do Bispo Cardoso Aires, não pôde ser enterrado no tradicional cemitério de Santo Amaro e foi descansar no Cemitério dos Ingleses, para onde eram recolhidos os corpos dos que não eram católicos. Era o dia 8 de março de 1869.

Ao lado de Simon Bolívar, o brasileiro Abreu e Lima participou da Batalha de Carabobo, em 24 de junho de 1821, e foi ferido no peito. O mural que hoje enfeita a cúpula do Salão Elíptico do Palácio Federal Legislativo, em Caracas, atual sede da Assembleia Nacional, retrata essa importante batalhada e foi pintado por Martín Tovar y Tovar, entre 1885 e 1887.



# “Contra a hegemonia e pela multipolaridade”

*O comércio de produtos não tradicionais é o que mais tem aumentado entre os dois países, segundo a Câmara de Comércio das Américas*



José Francisco Marcondes Neto: “queremos uma balança mais equilibrada que, com certeza, vai alavancar o crescimento do comércio como um todo.”

“As exportações brasileiras para a Venezuela cresceram e vêm crescendo significativamente: em torno de 143% de 2003 para 2004; no primeiro semestre deste ano, comparativamente ao mesmo período do ano passado, continuam aumentando ainda com um índice bastante significativo, de 71%. As compras de produtos venezuelanos, por sua vez, têm caído, ou na pior das hipóteses, têm se mantido estáveis.” Com estas palavras, José Francisco Marcondes Neto, Presidente do Conselho de Câmaras de Comércio das Américas e da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria, analisa os prós e os contras no comércio entre os dois países.

## Descoberta surpreendente

O Conselho das Câmaras de Comércio das Américas fez uma análise mais aprofundada das relações comerciais entre os dois países e chegou a uma constatação surpreendente: a venda de produtos não tradicionais, que não integram o capítulo 27 – referente a petróleo e energia – da nomenclatura comum ao Mercosul, vem crescendo entre 30 a 35% ao ano; enquanto isso, as do segmento tradicional caíram fortemente. Para se ter uma idéia dessa retração, entre os anos 2000 e 2004 a queda das ven-

das dos produtos constantes do capítulo 27 despencaram 94%: o Brasil comprava US\$ 1,2 bilhão no ano 2000, e passou a comprar US\$ 70 milhões.

### Desvio de comércio

José Marcondes Neto tem uma explicação para o fenômeno.

“A queda tem sido atribuída a causas diversas: a mais comum parte do reconhecimento de que a maioria dessas compras era de petróleo, para responsabilizar a crescente produção petrolífera brasileira (que, atualmente, quase leva o país à auto-suficiência) e a adoção de matrizes energéticas e de refino, que empregam petróleo mais leve do que o produzido na Venezuela, como os vilões do retrocesso nas importações brasileiras.”

O representante da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria acredita que uma análise mais apurada de-

*“Não sei porque o Brasil tem redirecionado suas compras da Venezuela”*

monstra, entretanto, que não é só isso. “O Brasil, além do petróleo, comprava da Venezuela nafta, *gas-oil*, butano, propano, querosene aeronáutico, enfim, uma lista de 16 produtos em que a Venezuela é competitiva e que constam de um estudo feito por mim, cujo relatório final foi entregue à presidência da Federação e à Embaixada da Venezuela. Ali, se percebe que, aparentemente, está havendo um desvio de comércio e que o Brasil está deixando de comprar esses produtos da Venezuela, país com que já tem um enorme e crescente superávit (na ordem dos US\$ 2 bilhões em 2005, o sexto maior superávit brasileiro) enquanto produz e gera déficits com países como Argélia, Arábia Saudita, Nigéria e muitos outros, o que não parece razoável. Nós, exportadores e dirigentes de câmaras de comércio, queremos uma balança mais equilibrada que, com certeza, irá alavancar o crescimento do comércio como um todo. Para nós, da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria, parece-nos que a redução da im-



Edson Lupatini, do DECEX, e Marcondes Neto, do Conselho de Câmaras de Comércio das Américas.

portação de produtos venezuelanos, especialmente a dos consagrados no capítulo 27, está servindo como um freio para que esse comércio deixe de crescer, deixe de explorar o potencial de crescimento que tem.”

### Questões de Estado

Mas como aprofundar ainda mais estas indagações? José Francisco Marcondes Neto responde, continuando sua argumentação.

“A maior parte desses produtos é comprada pelo Estado brasileiro. O Brasil redirecionou essas compras por uma questão de política de governo, cujas razões, infelizmente, nos são desconhecidas. Nesse sentido, a presença de atores do nosso governo nesse seminário pode trazer alguma luz a esse fato. O Presidente Lula e o Presidente Hugo Chávez têm reiterado a união entre os dois países em suas políticas externas, os empresários de cá e de lá desenvolvem um clima de absoluta confiança e fraternidade em seus negócios – e nós já realizamos sete missões empresariais que envolveram centenas de empresários dos dois lados. Tudo, enfim, demonstra o nosso interesse em comercializar e a importância que ocupam Brasil e Vene-

zuela na integração latino-americana. Acreditamos que, por algum motivo, está ocorrendo uma ausência de observação política sobre esse aspecto das relações entre os dois países. A realização de um seminário como este serve para ‘abrir o olho’ das pessoas e fazer com que esse comércio possa crescer mais. É em fóruns assim que se podem desfazer equívocos, como o das observações enciumadas que a imprensa brasileira tem registrado, como a de que apesar de os metrô do Rio e de São Paulo estarem enfrentando dificuldades financeiras em sua expansão, o governo brasileiro não economiza divisas para financiar a construção do metrô de Caracas. Ora,

*“Nenhum outro país tem a liberdade de imprensa da Venezuela”*

comparar linhas de crédito para exportação de produtos e serviços brasileiros com linhas de crédito destinadas à execução de obras similares, internamente, só pode ser ingenuidade ou má intenção. Trata-se de uma comparação entre bananas e maçãs; de coisas que nada têm a ver umas com as outras. Essa não é uma questão



*“Espero que possamos nos convencer da possibilidade de ampliar as relações entre os dois países, enquanto opção geopolítica”*

**JOSÉ FRANCISCO MARCONDES NETO**

técnica, mas política. A geração de exportações brasileiras de equipamentos, como se sabe, é uma prioridade nacional e o BNDES tem os recursos alocados para isso dentro do seu orçamento. Não se pode dizer que o BNDES deveria utilizar esses recursos para financiar metrô interno, que é financiado com recursos de outras origens, de outra partida orçamentária.”

### **Não à hegemonia**

Segundo José Francisco Marcondes Neto, as condições internas de comércio nos dois os países são amplamente favoráveis e inscrevem-se entre as prioridades de ambos os governos que têm uma perspectiva política comum: a de que o mundo caminha, cada vez mais, para a multipolaridade. “Nós não podemos, enquanto Brasil e Venezuela, enquanto América Latina, nos submetermos a uma política unipolar de hegemonia. Nesse sentido, o governo e o presidente da Venezuela têm demonstrado exercer sua soberania e manifestado interesse em que outros ato-

res políticos do mundo inteiro possam exercer seus respectivos papéis. Os únicos a se sentirem incomodados com essa perspectiva ampla e abrangente são os que pretendem a unipolaridade, e essa não tem sido a visão do Itamaraty, do governo brasileiro ou da Venezuela.”

Em todas as atividades mantidas com empresários venezuelanos e com a Venezuela em geral, depois da posse do Presidente Chavez, não foi percebida qualquer restrição à liberdade, ao livre trânsito de financiamentos, à liberdade comercial. Por isto, segundo Marcondes Neto, “a posição adotada pelos conservadores, de que o Presidente Chavez representa uma visão totalitária ou autoritária, não tem adequação com a realidade.”

“Em verdade, talvez nenhum líder sul-americano, ou mesmo mundial, passou por tantos processos eleitorais livres e diretos como ele tem passado, nos últimos anos. Nenhum outro país tem uma liberdade de imprensa tão grande, que permita a comentaristas de oposição ao presidente desacatá-lo e à sua família, ao vivo, na televisão, em rede nacional, como acontece por lá. Liberdade e democracia como as que são praticadas contemporaneamente na Venezuela existem em muito poucas partes do mundo. Quem não sabe disso é vítima de uma política de desinformação que se acha em curso e de uma tentativa de estereotipar o presidente e o governo venezuelanos, de inviabilizá-los como atores na política mundial, principalmente por causa da opção pela multipolaridade e a firme atitude contra a unipolaridade continental, que é defendida principalmente pelos Estados Unidos da América do Norte.”

Finalmente, ao terminar sua palestra, o representante da Câmara Venezuelana-Brasileira de Comércio e Indústria registrou seu entusiasmo pela realização de um encontro em que se pôde analisar e discutir, com franqueza e transparência, o estado das relações comerciais entre os dois países. Ele falou também da “grande importância da Federação das Câmaras de Comércio Exterior, que arrebanha presença maciça de autoridades governamentais e de líderes de comércio nos seminá-

rios que promove. Isto, certamente, fará com que surjam novas bases para o diálogo tão necessário entre governo, associações de classe e empresários. De minha parte, espero que, no mínimo, possamos sair daqui com o convencimento de que se pode e se deve ampliar as relações entre os dois países, enquanto opção geopolítica. Só isso já terá sido um grande êxito.”

## **Um bom momento da economia da Venezuela**

Analistas internacionais, usando dados liberados pelo Banco Central da Venezuela, informam que a economia local acelerou no segundo trimestre de 2005. O Produto Interno Bruto do país cresceu 11,1% de abril a junho deste ano, comparado com igual período de 2004.

Um dos principais fatores para esta performance foi a alta do preço do petróleo (principal produto produzido na Venezuela) no mercado internacional. Além disso, este resultado também pode ser creditado ao aumento da construção no país e à intensificação da indústria de transformação. Segundo o Banco Central da Venezuela, no primeiro trimestre o crescimento foi de 7,5%.

As características geológicas do país são uma espécie de bênção: lá, o petróleo encontra-se em áreas mais próximas da superfície do solo e existe até uma piada dizendo que basta bater com o salto do sapato no chão para achar petróleo em território venezuelano. Analistas econômicos ressaltam que este é um momento chave para o Brasil se aproximar ainda mais da República Bolivariana, já que recursos é o que não faltam ao país governado por Hugo Chavez.



# Maior atenção para a América Latina

O Coordenador Geral de Promoção Comercial da Superintendência da Zona Franca de Manaus – Suframa, Jorge Luís Vasques, acredita que a falta de uma linha aérea entre Manaus e Caracas é um dos nós que dificulta o fluxo do comércio entre a Região Norte brasileira e a vizinha Venezuela. Outros nós a desfazer são a prioridade ao abastecimento do nosso mercado interno e a pouca importância que tem sido dada pelo exportador brasileiro ao mercado latino-americano.



Jorge Luís Vasques, Coordenador Geral de Promoção Comercial da Suframa.

**A contigüidade entre a região sob jurisdição da Zona Franca de Manaus, chamada de Amazônia Brasileira, e a Venezuela de alguma forma incentiva e favorece o estabelecimento de relações comerciais entre os dois países, ou a densidade da selva é um impedimento para sua efetivação?**

**JLV** – Ajuda, e muito. A jurisdição da Suframa se estende até Roraima, que fica na fronteira e que é atravessada por uma estrada inteiramente asfaltada, moderníssima, que liga os dois países, indo de Manaus a Caracas. Um intenso fluxo de tráfego nas duas direções demonstra a intensidade de nossas relações turísticas e a espera pelo incremento das relações comerciais que, a nosso ver, ainda são tímidas em relação ao potencial que a estrada pode oferecer.

**Que tipo de comércio ocorre entre os dois países por essa estrada? O que é, respectivamente, importado e exportado por ali?**

**JLV** – Esse comércio, hoje, como já dissemos, é ainda incipiente e há uma defasagem muito grande na balança comercial em favor do Brasil. O produto brasileiro mais exportado para a Venezuela,



A estrada que liga Manaus a Caracas aumentou o turismo na região e deve estimular comércio.

via Suframa, são os telefones celulares que, normalmente, atingem toda a zona do Caribe e a América do Norte por via aérea. Estamos, no momento, realizando estudos que, em breve, vão transformar a rodovia em um corredor de exportação. Esperamos que ela seja intensa e eficientemente utilizada para as exportações brasileiras.

**A Suframa tem feito alguma coisa para dinamizar, de um modo ge-**

**ral, o comércio com a vizinha Venezuela?**

**JLV** – Nós temos participado de diversas missões – ainda em abril deste ano houve a que compareceram cerca de 70 empresários brasileiros da área da Zona Franca, do Pólo Industrial de Manaus. Esta missão visitou a Venezuela, visando à substituição de importações, especialmente nas áreas de plástico, ferro e aço que, muitas vezes, são trazidos da Europa com maior custo, principalmente, por causa da dis-

tância, que encarece o transporte. Essas negociações já foram iniciadas; posso mesmo dizer que já estão bem adiantadas. Nesse sentido, respondendo mais detalhadamente à sua pergunta inicial, a proximidade é um fator auxiliar do crescimento do comércio entre os dois países. Em outubro, participaremos de outra missão à Venezuela, coordenada pela APEX, com o apoio do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, a cuja estrutura a Suframa pertence. Nossa intenção é a de levar cerca de 100 potenciais exportadores de todo o Brasil. Ocorre um problema de logística, porque é grande distância por terra (de carro são, pelo menos, dois dias e meio de viagem, uma distância realmente amazônica) e não existe uma linha aérea ligando Manaus a Caracas, o que é lamentável, principalmente porque já houve duas — da Varig e do Lloyd Aéreo Boliviano, hoje extintas. Restabelecer essa ligação aérea deve ser uma medida indispensável a qualquer política que pretenda promover o desenvolvimento da região.

Na última missão, no mês de abril, foi preciso fretar um avião para levar os empresários de Manaus até Caracas e foi a CVG quem arcou com essa despesa.

Um vôo de carreira teria, certamente, barateado os custos da viagem. Já estamos providenciando um esquema mais prático para o transporte dos empresários que vão compor a missão marcada para outubro. Temos que reconhecer que essa dificuldade de comunicação é mesmo um impedimento logístico ao crescimento do comércio entre os dois países.

### Qual o papel da exportação no comércio exercido pelo Pólo Industrial de Manaus?

**JLV** – Ao nos referirmos aos índices de exportação, não podemos deixar de considerar que os produtos provenientes do Pólo Industrial de Manaus têm um grande comprador, que é o mercado interno brasileiro. Para se ter uma idéia da avidez desse mercado, basta verificar que, apesar de o volume de produção do pólo ter cres-

cido mais de 50% (hoje nós temos ali mais de 400 empresas industriais, que geram diretamente quase 100 mil empregos e cerca de 400 mil de geração direta e indireta), nossa exportação caiu em 2004. Como se explica isso? É que o mercado interno consumiu tudo. Nosso principal item de produção, o celular, tem sido, como se sabe, o mais desejado objeto de consumo interno. Apesar de tudo, podemos dizer que, até o mês de junho de 2005, já atingimos a impressionante cifra de US\$ 1 bilhão em nossas exportações. Ocorre, portanto, uma retomada: as fábricas tiveram um aumento da sua capacidade de produção e já estão direcionando os produtos, novamente, para o mercado externo. Isso faz crer que a Zona Franca e o Pólo Industrial cumprirão, até o fim de 2005, a meta de exportar US\$ 1,8 bilhão, o que nos dá muita satisfação.

### Em sua opinião, de que modo a participação no Seminário Brasil-Venezuela pode ajudar no desenvolvimento do comércio exterior?

**JLV** – A meu ver, o maior benefício é fazer com que nossos exportadores tomem ciência – e consciência – do quanto é importante o mercado latino-americano, ao qual muitas vezes voltamos as costas. A dinamização do comércio com a Venezuela, por exemplo, traria maior número de benefícios ao Norte do país e ao Brasil como um todo. Tenho a esperança de que, após um encontro de discussões francas e diretas, possam ser aparadas as eventuais arestas, e o comércio flua para o bem de todos.



A Amazônia já conta com algumas estradas estratégicas, mas faltam ainda linhas aéreas que podem trazer técnicos e empresários, afirma Jorge Vasques.





**FCCE**

## Seminários Bilaterais de Comércio Exterior e Investimentos

Calendário 2005

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

ORDEM E PROGRESSO

# Sucesso absoluto!

*Uma avaliação dos seminários da FCCE*



Com a edição desta revista, correspondente ao Seminário Brasil-Venezuela, encerramos os trabalhos relativos ao sexto evento, de um total de 12 programados para o ano de 2005. Cumprimos metade da meta estabelecida. Registre-se que ainda faltam os Seminários Bilaterais com o México, Chile, Holanda, Itália, Polônia e Canadá.

Estamos certos de que os próximos eventos repetirão o sucesso dos seminários anteriores, e que teremos casa cheia e plenário lotado, com o comparecimento maciço de empresários, autoridades, estudantes e das mais diversas áreas, para que continuemos a proporcionar palestras e debates do mais alto nível. Em resumo: sucesso absoluto!



Todo esse trabalho, realizado pela nossa Federação das Câmaras de Comércio Exterior, só foi coroado do êxito que verificamos, pelo apoio efetivo que recebeu das principais associações nacionais de classe, ligadas ao comércio exterior, como a Associação de Comércio Exterior do Brasil – AEB, a Câmara de Comércio Internacional - ICC e, sobretudo, a Confederação Nacional do Comércio – CNC, que além de apoiadora, é nossa anfitriã.

É o momento de mencionar também, como impulsionadoras desse sucesso, as autoridades governamentais, tanto a nível federal quanto estadual; autoridades essas, na realidade, as grandes responsáveis por esse êxito incontestável, que credita grandes benefícios ao comércio exterior do Brasil, em todos os seus aspectos: expansão, diversificação, incremento e, sobretudo, apoio ao empresariado nacional.

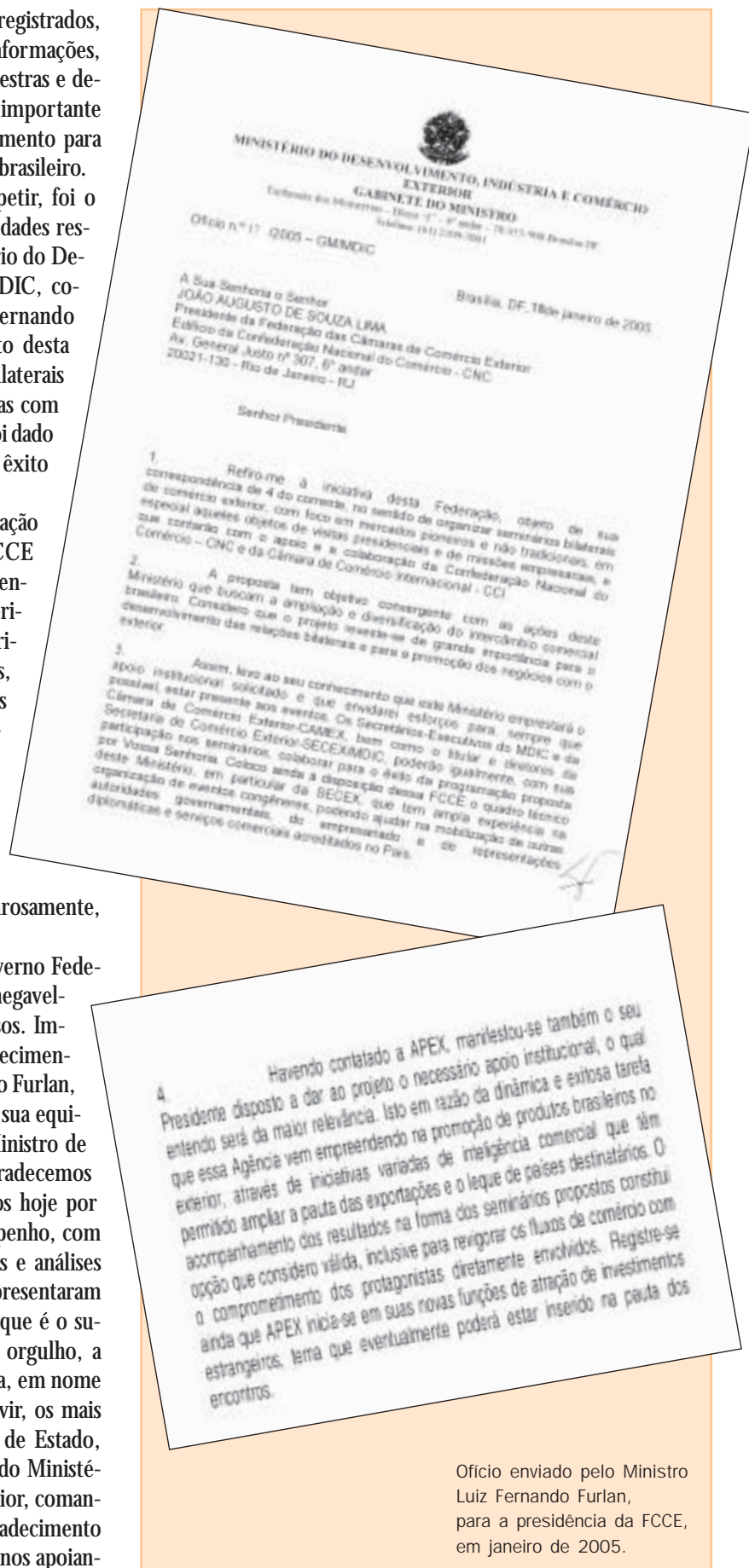


Os benefícios resultantes desses encontros serão registrados, sobretudo, a médio e longo prazo. A quantidade de informações, esclarecimentos e sugestões práticas oriundas das palestras e debates, levados a efeito nessas ocasiões, é de tal forma importante e esclarecedora que renova o repertório de conhecimento para nossos técnicos e operadores do comércio exterior brasileiro.

Realmente decisivo e importante, queremos repetir, foi o enérgico e substancial apoio dado pelas nossas autoridades responsáveis pelos caminhos dessa atividade. O Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior – MDIC, comandado pelo destacado líder empresarial Luiz Fernando Furlan, mostrou-se totalmente favorável ao projeto desta FCCE de realizar uma grande série de seminários bilaterais que avaliassem e acompanhassem as relações mantidas com determinados países, estrategicamente importantes. Foi dado todo o apoio institucional necessário para garantir o êxito dessa empreitada.

Tendo recebido, o Ministro de Estado, a comunicação formal desse projeto, enviou correspondência à FCCE colocando à disposição, todos os órgãos e departamentos daquele ministério envolvidos em comércio exterior e investimentos, bem como seus técnicos e autoridades, de modo a garantir o sucesso dos seminários, considerados de alta relevância para nossas relações internacionais de comércio. O Ministro Furlan prometeu o apoio institucional que fosse possível para que esses seminários se revestissem do maior êxito, e se traduzissem em mais um apoio ao empresariado brasileiro que opera em comércio exterior. Esse apoio traduziu-se, explicitamente, no Ofício nº 17/2005, enviado por Sua Excelência, e que, honrosamente, publicamos o fax simile.

O ministro prometeu e cumpriu! O apoio do Governo Federal, por meio do MDIC e de sua equipe, tem sido, inegavelmente, o grande responsável por essa série de sucessos. Importante registrar o reconhecimento e o maior agradecimento, não só ao senhor Ministro de Estado, Luiz Fernando Furlan, o grande “capitão” desse time vencedor, mas a toda a sua equipe, a começar pelo ex-Secretário-Executivo, hoje Ministro de Estado das Cidades, Marcio Fortes de Almeida. Agradecemos também aos demais colegas e funcionários, liderados hoje por Ivan Ramalho, os quais, com a maior dedicação e empenho, com suas presenças, colaboração, levantamento de dados e análises técnicas, “vestiram a camisa”, junto com a FCCE e apresentaram esse trabalho formidável que registramos até agora, que é o sucesso de nossos seminários. Com a maior alegria e orgulho, a Federação das Câmaras de Comércio Exterior registra, em nome dos eventos já realizados, e daqueles que estão por vir, os mais sinceros agradecimentos, tanto ao senhor Ministro de Estado, quanto a sua incansável equipe. Aos representantes do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, comandados pelo “líder-empresário” Furlan, fazemos esse agradecimento formal, e aproveitamos para solicitar que continuem nos apoian-



Ofício enviado pelo Ministro Luiz Fernando Furlan, para a presidência da FCCE, em janeiro de 2005.



do, como fizeram até agora, para que, daqui para frente, o sucesso seja cada vez maior, para o bem de nosso comércio exterior, e em benefício de nosso Brasil.

É importante registrar também, nessa “prestação de contas” antecipada, o trabalho e a cooperação do Ministério das Relações Exteriores, comandado pelo Chanceler Celso Amorim e por seu Secretário-geral, o Embaixador Samuel Pinheiro Guimarães. Sempre que solicitados, todos os departamentos, sem exceção, e, também, os atuais embaixadores credenciados nos países correspondentes, nunca deixaram de apoiar e comparecer, colaborando de todas as formas possíveis e necessárias.

Some-se a esse apoio institucional do Governo Federal, o apoio recebido do governo de nosso Estado do Rio de Janeiro, por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico, conforme ofício aqui reproduzido.

Realmente, com a vontade de acertar e os apoios recebidos, tanto das autoridades quanto das associações e empresas (de todos os portes e nacionalidades), os *Seminários Bilaterais de Comércio Exterior e Investimentos*, realizados por esta FCCE, estão destinados a apresentar um sucesso cada vez mais marcante e um resultado prático da maior importância e benefício para o nosso comércio exterior.

É com muito orgulho que a equipe de profissionais responsáveis pelas edições e divulgações desses eventos faz esse registro, como um agradecimento sincero.

A EQUIPE DA FCCE





Ofício da Secretaria de Desenvolvimento Econômico do Estado do Rio de Janeiro



## Venezuela Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
<b>TOTAL GERAL</b>		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS		
1	85252022	TERMINAIS PORTÁTEIS DE TELEFONIA CELULAR
2	87032310	AUTOMÓVEIS C/MOTOR EXPLOSÃO, 1500 < CM3 <= 3000, ATÉ 6 PASSAG.
3	87019090	OUTROS TRATORES
4	87089990	OUTRAS PARTES E ACESS. P/ TRATORES E VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
5	02071200	CARNES DE GALOS/GALINHAS, N/ CORTADAS EM PEDAÇOS, CONGEL.
6	87012000	TRATORES RODOVIÁRIOS P/ SEMI-REBOQUES
7	87021000	VEÍCULOS AUTOMÓVEIS P/ TRANSP >= 10 PESSOAS, C/ MOTOR DIESEL
8	16010000	ENCHIDOS DE CARNE, MIUDEZAS, SANGUE, SUAS PREPARS. ALIMENTS
9	87032210	AUTOMÓVEIS C/MOTOR EXPLOSÃO, 1000 < CM3 <= 1500, ATÉ 6 PASSAG
10	76061290	OUTRAS CHAPAS E TIRAS, DE LIGAS ALUMÍNIO, ESP > 0. 2MM
11	87082999	OUTRAS PARTES E ACESS. DE CARROÇARIAS P/ VEIC. AUTOMÓVEIS
12	40112090	OUTROS PNEUS NOVOS PARA ÔNIBUS OU CAMINHÕES
13	21069010	OUTRAS PREPARAÇÕES PARA ELABORAÇÃO DE BEBIDAS
14	86069200	VAGÕES ABERTOS/PAREDES FIXAS, ALTURA > 60CM PA/IAS FÉRREAS
15	40021919	BORRACHA DE ESTIRENO-BUTADIENO. EM OUTS. FORMAS PRIMARIAS
16	47032900	PASTA QUIM. MADEIRA DE N/ CONIF. A SODA/SULFATO. SEMI/BRANCO
17	02023000	CARNES DESOSSADAS DE BOVINO. CONGELADAS
18	15171000	MARGARINA. EXCETO A MARGARINA LIQUIDA
19	73042939	OUTROS TUBOS LIGAS AÇOS, N/ REV. S/ COST. P/ REVEST. POÇOS, ETC
20	87042210	CHASSIS C/ MOTOR DIESEL E CABINA, 5T < CARGA <= 20T
21	85281290	OUTS. APARS. RECEP TELEVISÃO CORES, MESMO C/APARS. SOM/IMAG
22	17019900	OUTS. AÇÚCARES DE CANA, BETERRABA, SACAROSE QUIM. PURA. SOL.
23	84323010	SEMEADORES-ADUBADORES
24	73081000	PONTES E ELEMENTOS DE PONTES, DE FERRO FUNDIDO/FERRO/AÇO
25	84143011	MOTOCOMPRESSOR HERMÉTICO, CAPACIDADE < 4700 FRIGORIAS/HORA
26	85252021	APARS. TRANSM/RECEP DE TELEFONIA CELULAR, P/ ESTAÇÃO BASE
27	84073490	OUTROS MOTORES DE EXPLOSÃO, P/ VEIC. CAP 87, SUP. 1000CM3
28	40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMÓVEIS DE PASSAGEIROS
29	48025610	PAPEL FIBRA MEC <= 10%, 40 <= P <= 150G/M2, FLS. LADO <= 360MM
30	73121010	CORDAS E CABOS, DE FIOS AÇO, REVEST. BRONZE/LATÃO, P/ ELETR.
31	87084090	CAIXAS DE MARCHAS P/ VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
32	52094210	TECIDO DE ALGODÃO >= 85%, FIO COLOR. DENIM, ÍNDIGO, P > 200G/M2
33	19019090	OUTRAS PREPARAÇÕES ALIMENT. DE FARINHAS, ETC. CACAU < 40%
34	30045020	MEDICAMENTO C/ AC. NICOTINICO/SEU SAL SÓDICO. ETC. EM DOSES
35	48025592	PAPEL KRAFT, FIBRA PROC. MEC <= 10%, 40G/M2 <= P <= 150G/M2
36	73211100	APARELHOS P/COZINHAR/AQUECER, DE FERRO, ETC. COMBUSTIV. GAS
37	87083900	OUTROS FREIOS E SUAS PARTES. P/ TRATORES/VEIC. AUTOMÓVEIS
38	48115923	OUTS. PAPEIS REVEST. ETC. POLIETILENO. ESTRAT. ALUMIN. ROLOS/
39	85071000	ACUMULADORES ELETR. DE CHUMBO. P/ARRANQUE DE MOTOR PISTÃO
40	72085100	LÂMIN. FERRO/AÇO, QUENTE, L >= 60CM, N/ENROLADO, E > 10MM
41	87087090	OUTRAS RODAS, SUAS PARTES E ACESS. P/ VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
42	85281219	OUTS. RECEPTOR-DECODIF. INTEGR. SINAIS DIG. VIDEO COD. CORES
43	30049069	OUTS. MEDICAM. C/ COMP. HETEROCICL. HETEROAT. NITROG. EM DOSES
44	64039900	OUTROS CALCADOS DE COURO NATURAL
45	94019090	PARTES P/ASSENTOS, DE OUTRAS MATÉRIAS
46	33059000	OUTRAS PREPARAÇÕES CAPILARES
47	87085090	EIXOS DE TRANSMISSÃO C/DIFERENCIAL P/ VEIC. AUTOMÓVEIS
48	84335990	OUTRAS MAQUINAS E APARELHOS P/COLHEITA
49	87086090	OUTROS EIXOS E SUAS PARTES, P/ VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
50	87043190	OUTROS VEÍCULOS AUTOMÓVEIS C/MOTOR EXPLOSÃO, CARGA <= 5T



2005 (Jan/Jun)			2004 (Jan/Jun)			Var. ReL
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso /KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Jun
<b>1.016.846.137</b>	<b>100,00</b>	<b>451.746.677</b>	<b>587.684.989</b>	<b>100,00</b>	<b>361.277.982</b>	<b>73,03</b>
788.448.716	75,57	330.524.149	326.759.329		183.924.077	-
134.096.029	13,19	459.315	12.790.817	2,18	36.705	948,38
74.163.261	7,29	11.411.051	18.737.317	3,19	2.874.081	295,81
45.243.387	4,45	8.498.281	-	-	-	-
39.492.184	3,88	6.502.425	22.539.635	3,84	4.063.941	75,21
39.238.421	3,86	43.144.275	17.034.403	2,90	21.903.064	130,35
28.706.143	2,82	4.202.163	4.407.780	0,75	835.714	551,26
24.848.640	2,44	2.577.304	1.234.800	0,21	105.600	-
20.014.091	1,97	26.071.074	6.438.012	1,10	8.778.246	210,87
19.543.082	1,92	3.699.115	3.896.545	0,66	795.960	401,55
15.304.712	1,51	6.626.575	10.593.141	1,80	4.711.786	44,48
14.328.782	1,41	3.323.261	11.154.766	1,90	2.683.284	28,45
12.501.688	1,23	5.036.513	8.206.940	1,40	3.990.489	52,33
11.974.437	1,18	1.474.490	13.743.989	2,34	1.839.593	-12,88
9.260.200	0,91	3.606.000	-	-	-	-
8.839.536	0,87	6.264.216	5.249.697	0,89	6.609.164	68,38
8.493.952	0,84	21.602.030	6.076.359	1,03	16.530.297	39,79
7.944.258	0,78	3.998.264	8.873.147	1,51	4.404.443	-10,47
7.650.816	0,75	10.005.372	7.111.396	1,21	9.074.418	7,59
7.234.942	0,71	4.689.613	-	-	-	-
7.147.519	0,70	1.240.241	1.488.620	0,25	274.680	380,14
6.833.961	0,67	1.162.379	1.310.095	0,22	221.536	421,64
6.723.435	0,66	29.026.000	-	-	-	-
6.502.748	0,64	1.588.570	4.478.391	0,76	951.882	45,20
6.488.762	0,64	3.227.019	28.118.629	4,78	11.380.174	-76,92
6.348.422	0,62	1.590.044	4.382.751	0,75	1.319.756	44,85
6.335.418	0,62	91.104	2.836.941	0,48	30.494	123,32
6.221.003	0,61	736.908	3.514.396	0,60	423.216	77,01
5.765.675	0,57	2.159.400	2.929.907	0,50	1.399.934	96,79
5.326.874	0,52	7.534.694	2.773.404	0,47	3.866.474	92,07
5.243.204	0,52	2.572.514	3.461.756	0,59	2.129.335	51,46
5.052.969	0,50	445.547	3.769.602	0,64	337.255	34,05
4.996.073	0,49	1.256.772	6.858.679	1,17	1.778.540	-27,16
4.733.174	0,47	4.094.180	35.515	0,01	29.107	-
4.610.537	0,45	56.066	2.801.482	0,48	34.856	64,57
4.437.826	0,44	6.049.704	374.977	0,06	634.861	-
4.362.931	0,43	1.533.913	3.531.080	0,60	1.531.201	23,56
4.336.086	0,43	642.047	1.907.037	0,32	297.297	127,37
4.233.697	0,42	2.091.952	-	-	-	-
4.043.267	0,40	3.008.702	1.572.759	0,27	1.480.632	157,08
3.813.727	0,38	4.212.668	6.632.632	1,13	16.092.431	-42,50
3.788.661	0,37	1.743.665	2.025.213	0,34	567.797	87,07
3.729.137	0,37	65.664	155.220	0,03	2.425	-
3.650.508	0,36	34.058	3.403.193	0,58	32.813	7,27
3.086.974	0,30	157.670	1.409.382	0,24	102.699	119,03
2.999.314	0,29	570.870	1.844.794	0,31	600.186	62,58
2.974.082	0,29	1.720.750	1.990.204	0,34	1.422.610	49,44
2.898.384	0,29	613.465	1.376.737	0,23	197.228	110,53
2.854.718	0,28	500.320	7.483.549	1,27	1.249.622	-61,85
2.817.306	0,28	926.915	1.391.698	0,24	681.334	102,44
2.519.022	0,25	594.669	187.425	0,03	36.050	-

## Venezuela Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	84082030	MOTORES DIESEL/SEMIDIESEL. P/ VEIC. CAP 87. 2500 < CM3 <= 3500
52	40022090	BORRACHA DE BUTADIENO (BR). EM CHAPAS, FOLHAS, TIRAS, ETC.
53	84295900	OUTRAS PÁS MECÂNICAS, ESCAVADORES. CARREGADORAS, ETC.
54	87081000	PÁRA-CHOQUES E SUAS PARTES P/ VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
55	84248119	OUTS. APARELHOS P/ PULVERIZAR FUNGICIDAS/INSETICIDAS. ETC.
56	84678100	SERRAS DE CORRENTE, DE USO MANUAL
57	30049099	OUTROS MEDICAM. CONT. PRODS. P/ FINS TERAPÊUTICOS, ETC. DOSES
58	24031000	FUMO MANUFATURADO, P/ FUMAR, MESMO CONT. SUCEDÂNEOS DO FUMO
59	84329000	PARTES DE MÁQS. E APARS. AGRÍCOLAS, ETC. P/ PREPAR. DO SOLO
60	84159000	PARTES DE MAQUINAS E APARELHOS DE AR CONDICIONADO
61	44121400	MADEIRA COMPENSADA C/FLS <= 6MM, FACE DE MADEIRA N/ CONIFER
62	84181000	REFRIGERADORES COMBIN. C/CONGELADORES, PORTA EXT. SEPARADA
63	64029900	OUTROS CALÇADOS DE BORRACHA OU PLÁSTICO
64	26020090	OUTROS MINÉRIOS DE MANGANÊS
65	84323090	OUTROS SEMEADORES, PLANTADORES E TRANSPLANTA DORES
66	87089300	EMBREAGENS E SUAS PARTES P/ TRATORES/VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
67	84224090	OUTS. MÁQUINAS E APARS. P/ EMPACOTAR/EMBALAR MERCADORIAS
68	48193000	SACOS DE PAPEL OU CARTÃO, CUJA LARGURA DA BASE >= 40CM
69	87042310	CHASSIS C/MOTOR DIESEL E CABINA, CARGA>20T
70	85122011	FARÓIS P/ AUTOMÓVEIS E OUTROS CICLOS
71	84834010	CAIXAS DE TRANSMISSÃO, REDUTORES. ETC. DE VELOCIDADE
72	15079011	ÓLEO DE SOJA, REFINADO, EM RECIPIENTES COM CAPACIDADE <= 5L
73	96091000	LÁPIS
74	84743200	MAQUINAS P/ MISTURAR MATÉRIAS MINERAIS C/BETUME
75	72254090	OUTROS LÁMIN. DE OUTS. LIGAS ACOS, QUENTE, L >= 600MM, N/ENROL
76	04029900	OUTROS LEITES, CREMES DE LEITE, CONCENTRADOS. ADOCICADOS
77	85446000	OUTROS CONDUTORES ELETR. P/ TENSAO>1000V
78	56031290	FALSOS TECIDOS DE OUTROS FILAM. SINT/ARTIF. 25 < P <= 70G/M2
79	87082994	PAINÉIS DE INSTRUMENTOS P/ VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
80	30022029	OUTRAS VACINAS PARA MEDICINA HUMANA, EM DOSES
81	90283019	OUTROS CONTADORES MONOFÁSICOS, P/ CORR. ELETR. ALTERNADA
82	74081100	FIOS DE COBRE REFINADO, MAIOR DIMENSÃO DA SEC. TRANSV>6MM
83	72021100	FERROMANGANES CONTENDO. EM PESO>2% DE CARBONO
84	38112150	OUTS. PREPARS. CONT. 1 OU MAIS ADITIVO C/ ÓLEO PETRÓLEO. ETC
85	84553010	CILINDROS DE LAMINADORES, FUNDIDOS, DE AÇO/FERRO NODULAR
86	84139100	PARTES DE BOMBAS P/ LÍQUIDOS
87	84148031	OUTROS COMPRESSORES DE GASES. DE PISTÃO
88	85015210	MOTOR ELETR. CORR. ALTERN. TRIF. 750W < P <= 75KW, ROTOR GAIOLA
89	87060010	CHASSIS C/MOTOR P/ VEÍCS. AUTOMÓVEIS TRANSP PESSOAS >= 10
90	30061019	OUTROS MATERIAIS PARA SUTURAS CIRÚRGICAS, SINTÉTICOS
91	85438919	OUTROS AMPLIFICADORES DE RADIOFREQUÊNCIA
92	73052000	TUBOS FERRO/AÇO, SOLD. ETC. SEC. CIRC. D>406MM, P/ REV. POÇOS
93	87082993	PORTAS P/ VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
94	30049039	OUTROS MEDICAM. C/ COMPOSTOS DE FUNÇÃO AMINA. ETC. EM DOSES
95	38013010	PASTA CARBONADA PARA ELETRODOS
96	48025793	PAPEL KRAFT. FIBRA MEC <= 10%, 40G/M2 <= P <= 150G/M2
97	52114210	TECIDO ALGODAO < 85%, ÍNDIGO BLUE/FIBRA SINT/ART. P>200G/M2
98	12092900	OUTRAS SEMENTES FORRAGEIRAS. PARA SEMEADURA
99	37032000	OUTROS PAPEIS P/ FOTO A CORES, SENSIBIL. N/IMPRESSONADOS
100	73041090	OUTS. TUBOS DE FERRO/AÇO, S/COSTURA, P/ OLEODUTOS/GASODUTOS
		DEMAIS PRODUTOS

2005 (Jan/Jun)			2004 (Jan/Jun)			Var. ReL
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso /KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Jun
2.435.608	0,24	200.717	2.501.813	0,43	206.222	-2,65
2.429.892	0,24	1.607.343	697.176	0,12	707.264	248,53
2.413.071	0,24	389.001	239.076	0,04	45.602	909,33
2.391.355	0,24	215.599	1.435.130	0,24	134.765	66,63
2.375.188	0,23	260.292	1.557.731	0,27	208.661	52,48
2.360.877	0,23	79.199	1.345.332	0,23	44.083	75,49
2.326.706	0,23	412.724	2.159.437	0,37	62.722	7,75
2.300.901	0,23	612.960	2.936.529	0,50	831.720	-21,65
2.290.469	0,23	1.258.686	1.706.394	0,29	1.074.909	34,23
2.277.712	0,22	111.279	1.441.079	0,25	78.091	58,06
2.210.304	0,22	2.957.742	1.724.655	0,29	3.148.472	28,16
2.154.987	0,21	659.957	805.024	0,14	307.898	167,69
2.128.910	0,21	161.362	1.718.632	0,29	210.415	23,87
2.105.599	0,21	39.418.000	850.203	0,14	16.454.000	147,66
2.066.468	0,20	531.398	6.337.051	1,08	1.370.885	-67,39
2.040.277	0,20	289.507	775.425	0,13	101.611	163,12
1.962.347	0,19	45.958	2.647.023	0,45	91.438	-25,87
1.953.224	0,19	2.458.170	2.782.857	0,47	3.694.552	-29,81
1.948.830	0,19	343.510	2.124.688	0,36	402.570	-8,28
1.926.279	0,19	174.432	1.287.438	0,22	132.140	49,62
1.906.298	0,19	232.630	1.256.459	0,21	137.227	51,72
1.902.183	0,19	2.907.157	4.103.581	0,70	5.380.279	-53,65
1.898.858	0,19	229.744	1.088.975	0,19	120.310	74,37
1.890.209	0,19	287.707	-	-	-	-
1.888.382	0,19	2.608.948	-	-	-	-
1.879.282	0,18	1.850.822	1.393.887	0,24	1.534.711	34,82
1.854.907	0,18	542.482	1.711.903	0,29	600.528	8,35
1.849.230	0,18	741.355	452.600	0,08	210.049	308,58
1.808.341	0,18	74.301	1.600.667	0,27	35.385	12,97
1.807.846	0,18	9.013	975.000	0,17	4.800	85,42
1.774.856	0,17	175.002	127.224	0,02	15.300	-
1.760.095	0,17	478.553	-	-	-	-
1.754.957	0,17	1.997.810	240.600	0,04	500.000	629,41
1.718.704	0,17	1.090.160	2.612.606	0,44	1.788.507	-34,21
1.679.098	0,17	553.970	522.636	0,09	251.657	221,27
1.674.664	0,16	165.651	1.506.711	0,26	119.215	11,15
1.658.788	0,16	88.926	1.445.642	0,25	75.641	14,74
1.627.385	0,16	509.731	733.687	0,12	253.359	121,81
1.620.837	0,16	167.271	676.050	0,12	78.111	139,75
1.597.861	0,16	10.868	918.530	0,16	6.278	73,96
1.592.651	0,16	3.557	120	-	1	-
1.577.100	0,16	1.366.250	-	-	-	-
1.559.098	0,15	486.630	882.973	0,15	271.807	76,57
1.539.489	0,15	12.804	368.809	0,06	6.504	317,42
1.521.827	0,15	2.980.000	886.229	0,15	2.144.000	71,72
1.487.468	0,15	2.015.959	812.212	0,14	1.298.779	83,14
1.469.536	0,14	309.290	43.674	0,01	9.169	-
1.449.065	0,14	384.325	1.866.147	0,32	401.307	-22,35
1.438.004	0,14	263.147	897.035	0,15	170.048	60,31
1.408.718	0,14	1.352.443	427.867	0,07	859.875	229,24
248.397.421	24,43	121.222.528	260.925.660	44,40	177.353.905	-4,80

## Venezuela Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
<b>TOTAL GERAL</b>		
TOTAL DOS PRINCIPAIS PRODUTOS IMPORTADOS		
1	31021010	URÉIA COM TEOR DE NITRÓGENIO > 45% EM PESO
2	27011900	OUTRAS HULHAS, MESMO EM PÓ. MAS NÃO AGLOMERADAS
3	76020000	DESPERDÍCIOS E RESÍDUOS. DE ALUMÍNIO
4	27131100	COQUE DE PETRÓLEO NÃO CALCINADO
5	03037100	SARDINHAS, SARDINELAS, ETC. CONGELADAS, EXC. FILES, ETC.
6	25030010	ENXOFRE A GRANEL. EXC. SUBLIMADO. PRECIPITADO OU COLOIDAL
7	28141000	AMONÍACO ANIDRO
8	70052100	CHAPAS/FLS. DE VIDRO FLOTADO, ETC. N/ ARMADAS, CORADO, ETC.
9	39041010	POLICLORETO DE VINILA, OBT. PROC. SUSPENSÃO, FORMA PRIMÁRIA
10	28151200	HIDRÓXIDO DE SÓDIO EM SOL. AQUOSA (LIXIV. SODA CÁUSTICA)
11	27011200	HULHA BETUMINOSA. NÃO AGLOMERADA
12	39031900	OUTROS POLIESTIRENOS EM FORMAS PRIMÁRIAS
13	27101931	ÓLEOS LUBRIFICANTES SEM ADITIVOS
14	78011011	CHUMBO REFINADO, ELETROLITICO, EM LINGOTES
15	55020010	CABOS DE ACETATO DE CELULOSE
16	78019100	CHUMBO C/ ANTIMÔNIO COMO SEG. ELEM. PREDOM. EM FORMA BRUTA
17	82121020	APARELHOS DE BARBEAR. NÃO ELÉTRICOS
18	40111000	PNEUS NOVOS PARA AUTOMÓVEIS DE PASSAGEIROS
19	30041011	MEDICAMENTO CONTENDO AMPICILINA OU SEUS SAIS. EM DOSES
20	27101991	ÓLEOS MINERAIS BRANCOS (DE VASELINA/PARAFINA)
21	76149010	OUTROS CABOS DE ALUMÍNIO. N/ ISOLP/ USO ELETR.
22	29173200	ORTOFTALATOS DE DIOCTILA
23	28112210	DIÓXIDO DE SILÍCIO OBTIDO POR PRECIPITAÇÃO QUÍMICA
24	29053100	ETILENOGLICOL (ETANODIOL)
25	40131090	OUTRAS CÂMARAS-DE-AR BORRACHA. P/ PNEUS DE AUTOMÓVEIS. ETC
26	78019900	OUTRAS FORMAS BRUTAS DE CHUMBO
27	29173500	ANIDRIDO FTALICO
28	32062000	PIGMENTOS E PREPARAÇÕES A BASE DE COMPOSTOS DE CROMO
29	76071190	OUTS. FOLHAS/TIRAS, DE ALUMÍNIO S/SUORTE, LAMIN. E <= 0. 2MM
30	87089100	RADIADORES P/ TRATORES E VEÍCULOS AUTOMÓVEIS
31	39072039	OUTROS POLIETERPOLIOIS. EM FORMAS PRIMARIAS
32	34021300	AGENTES ORGÂNICOS DE SUPERFÍCIE. NÃO IÔNICOS
33	84818099	TORNEIRAS E OUTROS DISPOSITIVOS P/ CANALIZACOES, ETC.
34	82071900	OUTS. FERRAMENTAS DE PERFUR. ETC. DE MET. COMUNS. INCL. PARTE
35	78011090	OUTRAS FORMAS BRUTAS DE CHUMBO REFINADO
36	70051000	CHAPAS/FLS. DE VIDRO FLOTADO, ETC. N/ ARMADAS, CAMADA ABSORV
37	16041310	PREPARS. E CONSERVAS. DE SARDINHAS, INTEIRAS OU EM PEDAÇOS
38	40103200	CORREIA TRANSM. SEC. TRAPEZ. N/ ESTR. 60 < C <= 180CM
39	60011020	TECIDO DE MALHA DE FIBRA SINT/ARTIF. DENOM. "FELPA LONGA"
40	30043939	MEDICAMENTO C/ OUTS. ESTROGENIOS/PROGESTOGENIOS. EM DOSES
41	82122010	LÂMINAS DE BARBEAR. DE SEGURANÇA. DE METAIS COMUNS
42	27101999	OUTS. ÓLEOS DE PETRÓLEO OU DE MINERAIS BETUMIN
43	74040000	DESPERDÍCIOS E RESÍDUOS. DE COBRE
44	96020010	CÁPSULAS DE GELATINAS DIGERÍVEIS
45	27101993	ÓLEOS PARA ISOLAMENTO ELÉTRICO
46	30049029	OUTS. MEDICAM. C/ AC. MONOCARBOXIL. ACICLN/ SAT. ETC. EM DOSES
47	30041019	MEDICAMENTO CONT. OUTS. PENICILINAS/SEUS DERIVS. EM DOSES
48	84099114	VÁLVULAS DE ADMISSÃO OU DE ESCAPE, P/ MOTORES DE EXPLOÇÃO
49	84314390	PARTES DE OUTRAS MAQUINAS DE SONDAAGEM/PERFURAÇÃO
50	39023000	COPOLIMEROS DE PROPILENO. EM FORMAS PRIMARIAS

2005 (Jan/Jun)			2004 (Jan/Jun)			Var. ReL
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso /KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Jun
110.041.909	100,00	718.691.140	72.228.690	100,00	517.027.142	52,35
109.883.316	99,86	718.193.806	68.804.983		501.008.752	-
21.733.025	19,75	88.627.434	15.655.875	21,68	91.509.995	38,82
13.827.266	12,57	212.003.190	3.331.859	4,61	104.120.590	315,00
8.440.986	7,67	5.959.530	1.057.909	1,46	859.963	697,89
6.737.360	6,12	206.046.248	1.892.202	2,62	103.400.133	256,06
6.023.110	5,47	15.619.001	5.834.419	8,08	17.264.900	3,23
5.483.531	4,98	72.904.577	2.822.439	3,91	29.723.087	94,28
4.709.509	4,28	16.644.314	7.835.752	10,85	29.222.401	-39,90
3.927.913	3,57	10.723.263	-	-	-	-
3.758.281	3,42	3.570.000	2.495.134	3,45	3.417.000	50,62
3.018.002	2,74	11.448.163	176.559	0,24	4.269.145	-
2.808.651	2,55	51.534.880	4.050.311	5,61	78.831.720	-30,66
2.181.280	1,98	1.360.400	1.178.424	1,63	1.113.200	85,10
1.999.224	1,82	4.603.967	1.493.620	2,07	5.771.553	33,85
1.508.458	1,37	1.509.499	2.151.684	2,98	2.646.073	-29,89
1.465.300	1,33	392.733	338.745	0,47	92.463	332,57
1.448.735	1,32	1.435.676	558.102	0,77	594.243	159,58
1.339.658	1,22	84.423	833.796	1,15	56.626	60,67
1.338.083	1,22	443.749	582.240	0,81	188.868	129,82
1.205.313	1,10	8.659	766.000	1,06	4.798	57,35
1.070.389	0,97	1.510.576	979.551	1,36	1.507.653	9,27
1.068.896	0,97	399.856	200.095	0,28	100.937	434,19
976.493	0,89	907.317	189.546	0,26	289.600	415,17
963.580	0,88	1.798.620	439.041	0,61	943.713	119,47
742.882	0,68	697.320	209.830	0,29	295.230	-254,04
656.560	0,60	253.179	1.260.920	1,75	524.280	-47,93
652.215	0,59	627.921	701.608	0,97	787.100	-7,04
648.785	0,59	660.000	217.406	0,30	280.000	198,42
596.878	0,54	279.000	107.963	0,15	54.650	452,85
580.016	0,53	242.735	47.797	0,07	18.402	-
503.483	0,46	47.539	383.912	0,53	52.559	31,15
490.172	0,45	290.865	499.318	0,69	328.139	-1,83
480.309	0,44	321.857	293.332	0,41	226.460	63,74
447.662	0,41	14.424	4.457	0,01	8	-
401.142	0,36	3.946	610.429	0,85	5.139	-34,29
398.405	0,36	429.080	-	-	-	-
331.964	0,30	904.700	3.338.718	4,62	9.404.213	-90,06
330.907	0,30	136.337	334.177	0,46	146.792	-0,98
302.234	0,27	42.445	654.987	0,91	95.147	-53,86
281.264	0,26	49.704	238.880	0,33	49.396	17,74
276.284	0,25	4.479	67.774	0,09	1.138	307,65
263.532	0,24	6.785	-	-	-	-
260.706	0,24	599.693	152.947	0,21	592.753	70,46
255.965	0,23	90.200	-	-	-	-
251.393	0,23	11.827	690.772	0,96	39.035	-63,61
233.348	0,21	240.215	665.095	0,92	1.060.820	-64,92
213.352	0,19	1.484	262.223	0,36	2.110	-18,64
194.225	0,18	2.485	-	-	-	-
190.994	0,17	12.612	191.876	0,27	15.067	-0,46
170.206	0,15	15.583	22.211	0,03	154	666,31
161.976	0,15	124.500	-	-	-	-

## Venezuela Principais Produtos

Fonte: SISCOMEX

Seq.	NCM	Descrição
51	40103900	OUTRAS CORREIAS DE TRANSMISSÃO
52	39232990	OUTROS SACOS. BOLSAS E CARTUCHOS, DE OUTROS PLÁSTICOS
53	72022100	FERROSSILÍCIO CONTENDO PESO>55% DE SILÍCIO
54	76071910	FOLHAS/TIRAS. DE ALUMÍNIO, S/ SUPORTE, GRAVAD. E <= 110MICRONS
55	40103400	CORREIA TRANSM. SEC. TRAPEZ. N/ ESTR. 180 < C <= 240CM
56	28112290	OUTROS DIÓXIDOS DE SILÍCIO
57	84099914	VÁLVULAS DE ADMISSÃO OU DE ESCAPE, P/ MOTORES DIESEL/SEMI
58	76052190	OUTROS FIOS DE LIGAS ALUMÍNIO, DIM. SEC. TRANSV > 7MM
59	38170010	MISTURAS DE ALQUILBENZENOS
60	73089090	OUTS. CONSTRUÇÕES E SUAS PARTES, DE FERRO FUND/FERRO/AÇO
61	38249089	OUTROS PRODS. E PREPARS. A BASE DE COMPOSTOS ORGÂNICOS
62	34049012	OUTRAS CERAS ARTIFICIAIS, DE POLIETILENO
63	29094100	2,2'-OXIDIETANOL (DIETILENOGLICOL)
64	30044090	OUTS. MEDICAMENTOS C/ ALCALOIDES, S/ HORMÔNIOS, ETC. EM DOSES
65	76012000	LIGAS DE ALUMÍNIO EM FORMA BRUTA
66	68069010	PRODUTOS MINERAIS ALUMINOSOS OU SILICOALUMINOS
67	41041114	OUTS. COUROS BOVINOS, INCLBUFALOS. N/ DIV. UMID. PENA FLOR
68	34049011	CERA ARTIFICIAL DE POLIETILENO. EMULSIONAVEL
69	76071990	OUTRAS FOLHAS E TIRAS, DE ALUMÍNIO, S/ SUPORTE, ESP <= 0.2MM
70	72159090	OUTRAS BARRAS DE FERRO/ACO. N/ LIG.
71	84279000	OUTS. EMPILHADEIRAS/VEICS. P/ MOVIM. CARGA. C/ DISP ELEVACÃO
72	76069100	OUTRAS CHAPAS E TIRAS, DE ALUMÍNIO NÃO LIGADO, ESP>0.2MM
73	32041700	PIGMENTOS E SUAS PREPARAÇÕES
74	39072031	POLIETILENO GLICOL 400. EM FORMA PRIMÁRIA
75	31052000	ADUBOS OU FERTILIZANTES C/ NITROGÊNIO, FÓSFORO E POTÁSSIO
76	84798999	OUTRAS MÁQUINAS E APARELHOS MECÂNICOS. C/ FUNÇÃO PRÓPRIA
77	84842000	JUNTAS DE VEDAÇÃO. MECÂNICAS
78	85042100	TRANSFORMADOR DE DIELETRICO LIQUIDO, POT <= 650KVA
79	68079000	OUTRAS OBRAS DE ASFALTO OU DE PRODUTOS SEMELHANTES
80	28421090	SILICATOS DUPLOS OU COMPLEXOS, EXC. ZEOLITAS
81	76129011	RECIPIENTES TUBUL. DE ALUMÍNIO, C <= 700CM3, P/ AEROSSOIS
82	28181010	CORINDO ARTIFICIAL, BRANCO. DE GRANULOMETRIA <= 63 MICRONS
83	32061990	OUTROS PIGMENTOS E PREPARS. A BASE DE DIÓXIDO DE TITÂNIO
84	03042090	FILÉS DE OUTROS PEIXES, CONGELADOS
85	16042030	OUTRAS PREPARS. E CONSERVAS, DE SARDINHAS, SARDINELAS. ETC.
86	31055900	OUTS. ADUBOS/FERTILIZ. MINER. QUÍM. C/ NITROGÊNIO E FÓSFORO
87	85043300	TRANSFORMADOR ELÉTR. 16KVA < POT <= 500KVA
88	39021020	POLIPROPILENO SEM CARGA. EM FORMA PRIMÁRIA
89	70052900	OUTS. CHAPAS/FLS. DE VIDRO FLOTADO, DESBASTADO, ETC. N/ ARMAD
90	28332200	SULFATO DE ALUMÍNIO
91	73030000	TUBOS E PERFIS OCOS, DE FERRO FUNDIDO
92	34029022	SOLUÇÕES. ETC. DE NONANOILOXIBENZENOSSULFONATO
93	76169900	OUTRAS OBRAS DE ALUMÍNIO
94	41062121	COUROS/PELES CAPRINOS, UMID. "WET BLUE"
95	28353190	OUTS. TRIFOSFATOS DE SÓDIO (TRIPOLIFOSFATO DE SÓDIO)
96	85094010	LIQUIDIFICADOR DE ALIMENTOS, C/ MOTOR ELÉTR. USO DOMESTICO
97	84099190	OUTRAS PARTES PARA MOTORES DE EXPLOSÃO
98	85043211	TRANSFORMADOR ELÉTR. 1 KVA < POT <= 3KVA, P/ FREQ <= 60HZ
99	39091000	RESINAS UREICAS/RESINAS DE TIOUREIA. EM FORMAS PRIMARIAS
100	84195021	TROCADORES (PERMUTADORES) DE CALOR. TUBULARES, METÁLICOS
DEMAIS PRODUTOS		

2005 (Jan/Jun)			2004 (Jan/Jun)			Var. ReL
Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso /KG	Valor/US\$ F.O.B.	Part. %	Peso/Kg	05/04-Jan/Jun
151.722	0,14	21.023	223.357	0,31	43.482	-32,07
142.597	0,13	23.253	-	-	-	-
126.645	0,12	135.000	-	-	-	-
114.031	0,10	36.802	-	-	-	-
109.512	0,10	20.843	255.211	0,35	48.950	-57,09
104.918	0,10	215.742	11.644	0,02	123.160	801,05
102.619	0,09	6.995	59.133	0,08	4.494	73,54
94.775	0,09	44.679	120.501	0,17	59.884	-21,35
83.092	0,08	86.200	40.979	0,06	40.900	102,77
76.803	0,07	95.091	-	-	-	-
73.269	0,07	47.200	176.241	0,24	117.600	-58,43
71.451	0,06	213.880	5.335	0,01	21.790	-
69.394	0,06	64.000	-	-	-	-
64.329	0,06	487	-	-	-	-
62.936	0,06	39.097	-	-	-	-
62.440	0,06	61.048	-	-	-	-
61.287	0,06	43.130	82.301	0,11	59.360	-25,53
57.275	0,05	212.540	134.334	0,19	424.200	-57,36
53.747	0,05	17.515	-	-	-	-
52.161	0,05	117.894	37.265	0,05	162.435	39,97
51.896	0,05	4.000	-	-	-	-
50.673	0,05	20.000	45.663	0,06	20.000	10,97
48.299	0,04	7.000	64.348	0,09	7.420	-24,94
47.199	0,04	35.690	22.649	0,03	18.920	108,39
43.057	0,04	281.250	1.175.439	1,63	8.697.750	-96,34
42.592	0,04	4.885	45.000	0,06	45.000	-5,35
34.346	0,03	58	12.777	0,02	22	168,81
33.904	0,03	5.490	-	-	-	-
30.845	0,03	29.988	72.063	0,10	82.321	-57,20
30.407	0,03	59.760	-	-	-	-
30.028	0,03	3.550	-	-	-	-
29.987	0,03	67.000	284.020	0,39	856.000	-89,44
29.580	0,03	17.000	14.100	0,02	7.000	109,79
28.439	0,03	28.000	-	-	-	-
27.250	0,02	15.625	-	-	-	-
25.296	0,02	48.000	8.400	0,01	60.000	201,14
21.294	0,02	2.247	-	-	-	-
21.072	0,02	16.500	-	-	-	-
19.738	0,02	43.050	-	-	-	-
17.997	0,02	210.000	3.036	-	60.000	492,79
17.496	0,02	42.441	920	-	11.611	-
17.155	0,02	3.658	-	-	-	-
16.031	0,01	16.407	-	-	-	-
14.029	0,01	20.100	68.704	0,10	22.300	-79,58
13.733	0,01	22.000	-	-	-	-
12.780	0,01	1.300	9.028	0,01	1.900	41,56
12.668	0,01	2.472	-	-	-	-
12.316	0,01	1.284	-	-	-	-
11.900	0,01	35.000	12.600	0,02	105.000	-5,56
11.404	0,01	642	-	-	-	-
153.593	0,14	497.334	3.423.707	4,74	16.018.390	-95,51

## Açúcar e álcool

A Venezuela está construindo novas centrais açucareiras e reformando as antigas. O Brasil, que tem muito *know how* nesta área, participa do processo. Algumas empresas brasileiras estão envolvidas no projeto da central açucareira Ezequiel Zamora e outras fornecem peças para a usina. Além disto, a Venezuela está comprando etanol brasileiro para ser adicionado à sua gasolina.

Segundo Rafael Comino, Gerente de Inteligência de Mercado da Petrobras, o acordo de cooperação sobre o etanol combustível envolve a determinação da Venezuela de diminuir o chumbo da sua gasolina com a adição de álcool. A Petrobras também está discutindo um programa de aumento de área plantada de cana-de-açúcar em território venezuelano, já que o governo Hugo Chávez, entre

outras coisas, tem interesse em fixar o homem no campo.

A longo prazo, vai se estabelecer maior cooperação entre os dois países, com troca de equipamentos e tecnologia no segmento do açúcar e do álcool.

## O valor das exportações

Miriam Leitão escreveu em sua coluna *Panorama Econômico*, no jornal *O Globo*, em 6 de agosto de 2005 que “as exportações em maior volume e mais valorizadas estão trazendo dólares em abundância, os quais, em parte, são responsáveis pela queda da inflação nos últimos meses. A boa situação das contas externas é a parte mais robusta da melhora dos fundamentos brasileiros, o que nos ajuda a atravessar a forte turbulência política”.

## Visita ilustre e negócios

Em sua visita ao Brasil, em agosto, o presidente Hugo Chávez disse que vai investir parte das reservas internacionais da Venezuela em nosso país, por meio de mecanismos aprovados por uma nova lei do Banco Central. Uma parcela destes recursos deve ser empregada na compra de alimentos. Há pouco tempo, os venezuelanos compraram carne da Argentina e do Brasil para enfrentar a escassez do produto, provocada por fazendeiros venezuelanos insatisfeitos com o controle de preços. A PDVESA, a estatal venezuelana do petróleo, está negociando também a compra de 40 navios petroleiros no Brasil

por US\$ 2 bilhões para renovar sua frota.

## Indicadores brasileiros

A sessão *Economia* do *Jornal do Commercio* publicou a seguinte nota, em 9 de agosto deste ano: “O Ministro Luiz Fernando Furlan revelou que a corrente de comércio do Brasil deve atingir o equivalente a 30% do PIB até o final do governo Lula. Este ano, deve fechar em 28% e, em 2004, correspondeu a 26,4% do PIB. O indicador é importante para as avaliações externas sobre o Brasil, como a classificação de risco-país por agências de *ratings*. O comércio exterior nas duas mãos é um indicador importante da capacidade de um país honrar seus compromissos externos.”

## Homenagem a Souza Lima

Por iniciativa do Vereador Edson Santos, o Presidente da Federação das Câmaras de Comércio Exterior – FCCE, João Augusto de Souza Lima, recebeu a Medalha de Mérito Pedro Ernesto, da Câmara Municipal do Rio de Janeiro. Em cerimônia realizada em 16 de agosto, no Palácio Pedro Ernesto, Souza Lima foi homenageado e agradeceu emocionado, dizendo-se orgulhoso com a medalha. “Nascido na Avenida Paulista”, disse ele, “moro no Rio de Janeiro há mais de 40 anos, sou carioca por opção e me considero feliz por ter me estabelecido na terra de Noel Rosa, o lugar mais lindo do mundo para se



AGÊNCIA BRASILEIRA DE IMPRENSA

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

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

Procure-nos.

Tel.: 55 21 2131 0950  
[eduardo.teixeira@abrapress.com.br](mailto:eduardo.teixeira@abrapress.com.br)



viver". O Presidente da FCCE aproveitou a ocasião para jurar amor à Escola de Samba da Portela.

### Superávit histórico

O Brasil conseguiu, em julho de 2005, um superávit de US\$ 2,59 bilhões na conta de suas transações correntes com o exterior, que registra o resultado das exportações e importações, bem como receitas e despesas com serviços (viagens internacionais, fretes e seguros) pagamentos de juros e remessas de lucro e dividendos.

Este foi o maior saldo positivo alcançado pelo país em um único mês desde 1947, ano em que o Banco Central começou a apurar esse indicador econômico, um dos mais importantes para analisar a economia.

O superávit foi 43,44% maior do que o registrado em julho de 2004. O bom desempenho das contas externas em 2005 vem sendo sustentado pelas exportações, que compensaram os gastos maiores com juros e remessas de lucro ao exterior.

### Petrobras vende álcool no exterior

Em agosto de 2005, seguiu para a Venezuela a primeira partida de álcool etanol brasileiro exportado para aquele país, informou Rafael Comino, da Petrobras.

Já no continente africano, a estatal brasileira está negociando com a Nigéria a exportação deste combustível para aquele país, por meio de um memorando assinado em conjunto com a estatal

## EM BREVE



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

Nigerian National Petroleum Corporation – NPC. O documento estabelece também o apoio técnico e comercial da Petrobras ao desenvolvimento da produção de álcool combustível para ser adicionado à gasolina em território nigeriano, a cooperação na área agrícola para o cultivo da cana-de-açúcar e a troca de informações técnicas sobre a produção de biodiesel. A política da estatal brasileira é vender etanol a curto prazo, e a longo termo tornar-se uma parceira na área de tecnologia no setor.

A Petrobras é a maior empresa do Brasil e divulgou recentemente que no primeiro semestre de 2005 teve um lucro líquido

recorde de R\$ 9,9 bilhões, cerca de 40% maior do que registrado no mesmo período de 2004.

### BNDES: lucro alto

Em 2005, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social – BNDES, teve um lucro líquido de R\$ 1,8 bilhão, cerca de 30% superior ao valor de R\$ 1,4 bilhão, registrado no mesmo período de 2004. Trata-se de um recorde, divulgado e comemorado pelo presidente da instituição. Guido Mantega afirmou que, apesar de manter os juros e *spreads* mais baixos do mercado, o BNDES vem obtendo estes bons resultados por conta do bom desempenho da carteira de renda variável do BNDESPar,

que teve rendimentos de R\$ 716 milhões líquidos de impostos no final do semestre. “Isto se deve à valorização de ações e ao pagamento de dividendos de empresas como Petrobras e Vale do Rio Doce, que o BNDES ajudou a consolidar”. A carteira do Banco tem 186 empresas.

O aumento do lucro é visto como fundamental para capitalizar a instituição e aumentar os volumes de empréstimo por empresa, limitados a 25% do seu patrimônio de referência. O efeito é considerado positivo sobre os empréstimos do banco no exterior, que se reduziram em 25%. O BNDES é um dos pilares da política de incentivos à exportação do governo brasileiro.



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

## **Conselho Superior**

---

*Membros Vitalícios*

Antônio Delfim Netto

Benedicto Fonseca Moreira

Bernardo Cabral

Ernane Galvêas (*Presidente*)

Giulite Coutinho

Gustavo Affonso Capanema

José Carlos Fragoso Pires

Laerte Setúbal Filho

Milton Cabral

Nilo Neme (*Vice-Presidente*)

Paulo D'Arrigo Vellinho

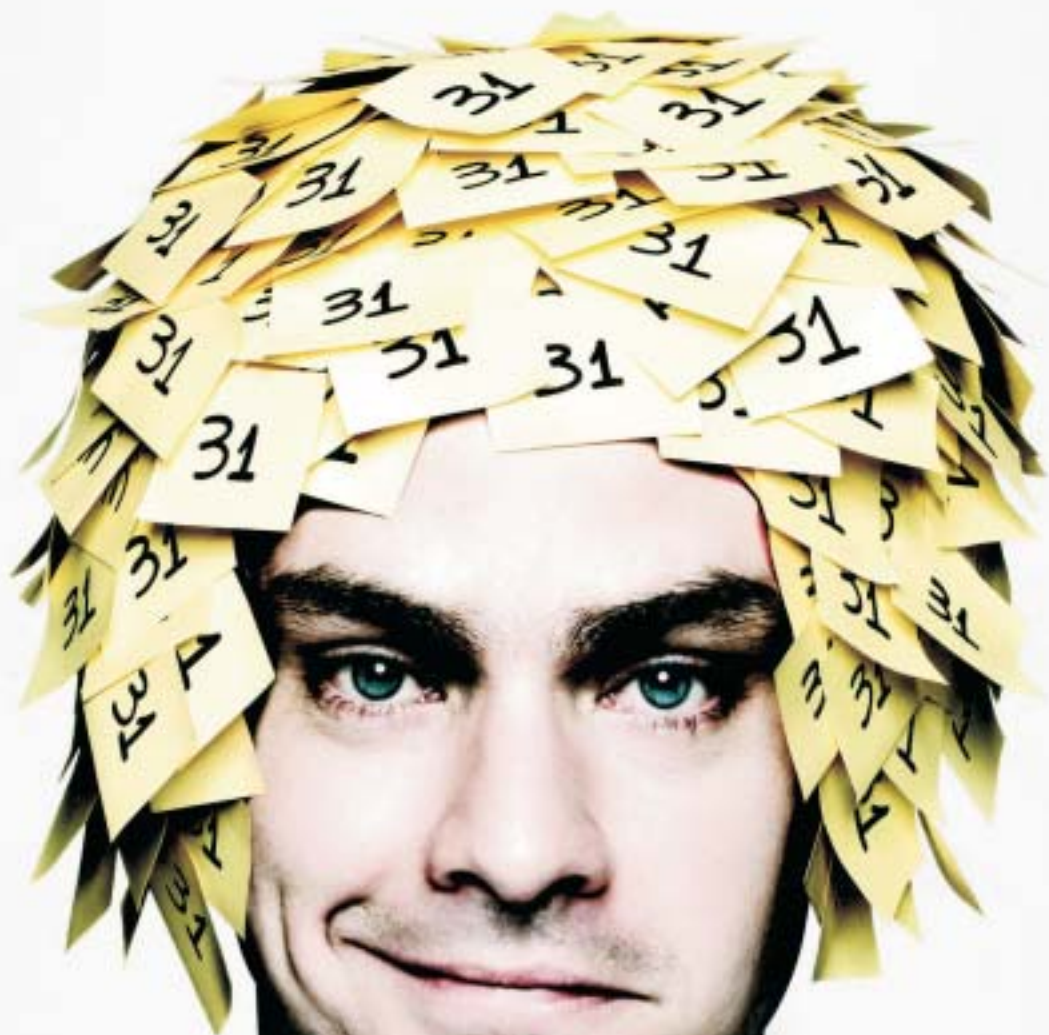
Paulo Pires do Rio

Paulo Tarso Flecha de Lima

Philippe Tasso de Saxe-Coburgo e Bragança

Theóphilo de Azeredo Santos

# 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 Mind\* no segmento de longa distância. Nada mais justo para o 31, código mais utilizado pelos brasileiros para realizar ligações para perto, para longe, para qualquer lugar do Brasil e do mundo\*\*. É por isso que o 31 é pra você, pra mim, pra ele, pra nós, pra todo mundo ligar a qualquer hora.




# 31

é pra você

DDD: 0 + 31 + cód. da cidade + n° do telefone.

DDI: 00 + 31 + cód. do país + cód. da cidade + n° do telefone.

\* 2002 - 2003 - 2004 - Vencedor do Prêmio Top of Mind da Folha de São Paulo. \*\* Segundo dado do Anatel (junho 2004).



# Mais do que uma

Projeto de Irrigação Chavimochic - Peru



# construtora.

Hidrelétrica de Capanda - Angola




# Uma exportadora

Segunda parte sobre o Rio Orinoco - Venezuela



# de desenvolvimento.

Metrô de Lisboa - Portugal



A Odebrecht, ao exportar serviços de engenharia, além de contribuir com tecnologia e conhecimento para o desenvolvimento dos países em que atua, gera divisas para o Brasil e proporciona condições para que pequenas e médias empresas nacionais também ampliem sua presença no exterior. Operando há mais de 25 anos fora do Brasil, com atividades na América Latina e Caribe, América do Norte, África, Oriente Médio e Europa, a Odebrecht é a maior exportadora brasileira de serviços e suas atividades no exterior beneficiam todos: os países importadores dos serviços de engenharia, a cadeia produtiva brasileira e as comunidades para as quais trabalha.

**ODEBRECHT**  
Engenharia e Construção

[www.odebrecht.com](http://www.odebrecht.com)