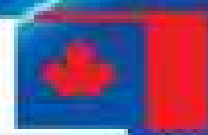




BRASIL CANADÁ



PUBLICAÇÃO DA CÂMARA DE COMÉRCIO BRASIL-CANADÁ ANOS • NÚMERO 33 • DEZEMBRO 2018 / JANEIRO 2019

DEMANDA ENERGÉTICA

Brasil e Canadá compartilham interesses na diversificação de suas fontes de geração elétrica e intensificam negócios em um setor fundamental para o desenvolvimento econômico

A revista **Brasil-Canadá** é uma publicação bimestral da Câmara de Comércio Brasil-Canadá editada em parceria com a Editora Conteúdo Ltda.
www.ccbc.org.br/revista.asp

CONSELHO EDITORIAL

Ely Couto, Antônio F. C. Conde, Antônio Luiz Sampaio Carvalho, Benno Kialka, Dina Thrascher, Frederico J. Straube, James Mohr-Bell, James Wygand, José Castro, José Emílio Nunes Pinto e Krista Eisan



www.ccbc.org.br

SÃO PAULO

Rua do Rocio, 220 – 12ª andar – cj. 121
 Vila Olímpia – São Paulo – CEP: 04552-000
 Tel.: (11) 3044-4535

COMITÊ EXECUTIVO

Ely Couto (Presidente), Ana Carolina A. Beneti, Antonio F. C. Conde, Antônio J. M. Morello, Benno Kialka, Carlos Brito, Carlos Levy, Claudio Escobar, Dina Thrascher, Eelco H. Jager, Elidie Bifano, Esther D. Bellegarde Nunes, Fernanda Purchio, Giancarlo Takegawa, James Wygand, José Luiz Sá de Castro Lima, Luiz Ildefonso Simões Lopes, Marcio Francesquine, Marcos Paulo de Almeida Salles, Paul Molinaro, Paulo Krauss, Philippe Jeffrey e Rafael Sánchez

Diretor-executivo

James Mohr-Bell

CENTRO DE ARBITRAGEM E MEDIAÇÃO

Frederico J. Straube (Presidente),
 José Emílio Nunes Pinto (Vice-Presidente) e
 Antônio Luiz Sampaio Carvalho (Secretário-Geral)

FILIAL RIO DE JANEIRO

Roberto Castello Branco (Presidente)
 Luiz Ildefonso Simões Lopes (Presidente-Adjunto)



DIRETORIA

Melissa Kechichian

José Scavone Bezerra de Meneses

REDAÇÃO

Diretora-editorial: Melissa Kechichian
melissa@conteudoeditora.com.br

Editor de fotografia: Zeca Meneses
zecameneses@conteudoeditora.com.br

Editora: Lígia Molina
ligia@conteudoeditora.com.br

Editor-assistente: Leandro Rodriguez
leandro@conteudoeditora.com.br

Diretora de arte: Mariana Nóbrega
mariana@conteudoeditora.com.br

Assistente de arte: Carolina Palharini
carolina@conteudoeditora.com.br

Tratamento de imagens: Sant'Ana Biró

Colaboradores desta edição: (Fotos) Antonio Larghi, Jackeline Nigri, Luiza Reis; (Reportagens) Louis Génot (Rio de Janeiro), Marcelo Balbino, Paula Monteiro; (Revisão em português) Anderson Alexandre da Silva; (Tradução e revisão em inglês) BeKom Comunicação Internacional

Jornalista-responsável:

Melissa Kechichian – MTb 25.595

PUBLICIDADE

Juliana Coutinho – juliana@conteudoeditora.com.br
 Laurie Cardoso – laurie@conteudoeditora.com.br

Representação Comercial (Brasília)

Iracema Tamanaha – cema_tamanaha@yahoo.com.br
 (61) 3034-3704 – (61) 9115-7196

REDAÇÃO, PUBLICIDADE E ADMINISTRAÇÃO

Editora Conteúdo – Rua Geraldo Flausino Gomes, 85, cj. 31
 Brooklin Novo – São Paulo – CEP: 04575-904
 Tel. (11) 3898-0195 – Fax: (11) 3062-7319
www.conteudoeditora.com.br

A revista **Brasil-Canadá** não se responsabiliza por ideias e conceitos emitidos em artigos ou matérias assinadas que expressam o pensamento dos autores. Não é permitida a reprodução integral ou parcial de textos publicados na revista sem a autorização prévia da Editora Conteúdo.

editorial

Planejamento estratégico

A necessidade de investir em geração, transmissão e distribuição de energia elétrica aproxima o Brasil e o Canadá – terceiro e segundo maiores produtores mundiais desse recurso, respectivamente. O Balanço Energético Nacional de 2008, do Ministério de Minas e Energia (MME), exhibe uma tendência de aumento no consumo global de energia, com alta acumulada de 69% de 1990 a 2007. O crescimento do mercado interno e os preparativos para a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016 levam o governo a estimar recursos de US\$ 800 bilhões, necessários para garantir a expansão da oferta energética brasileira até 2030. No Canadá, a reformulação e a construção de infraestruturas devem corresponder a US\$ 185 bilhões no mesmo período, de acordo com a Agência Internacional de Energia (AIE). Para estreitar o intercâmbio bilateral, empresas, entidades e representantes oficiais têm compartilhado experiências com o objetivo de identificar oportunidades. O perfil hidrelétrico semelhante, a experiência acumulada em diversas áreas e a disposição para novas parcerias e acordos favorecem ambos os países. Na agricultura, por sua vez, o cultivo orgânico brasileiro, com 70% da produção destinada à exportação, atrai empresas canadenses interessadas em adquirir produtos naturais e manufaturados. Esses são os assuntos em destaque nesta edição da revista **Brasil-Canadá**, que também revela oportunidades nas áreas da educação e da saúde.

Conselho Editorial

Circuito internacional

Após meses de negociações, o governo do Quebec e o promotor François Dumontier, chefe da Octane Management, confirmaram o retorno do Grande Prêmio do Canadá ao calendário da Fórmula 1. A etapa canadense será realizada na cidade de Montreal, no dia 13 de junho de 2010 e se repetirá até 2014, ano em que o contrato será revisado.

Diversas entidades públicas contribuíram para reunir os US\$ 70,5 milhões necessários para o retorno da corrida ao país, os quais serão investidos nos próximos anos. Bernie Ecclestone, detentor dos direitos comerciais da categoria, havia exigido US\$ 100 milhões.



Novas espécies

Hans Larsson, da McGill University, em Montreal (Quebec), e Paul Sereno, da The University of Chicago (EUA), lideraram as expedições de descoberta de cinco fósseis de crocodilo, no deserto do Saara, norte da África. Três deles foram recentemente identificados como espécies e representam os animais que habitavam, há cerca de 100 milhões de anos, a região sul da massa da terra conhecida como Gondwana. A partir de uma avaliação científica dos achados, os cientistas chegaram à conclusão de que os crocodilos primitivos eram pequenos e muito ágeis.



Retomada econômica

Autoridades canadenses confirmaram a saída do país da recessão econômica – a primeira em quase 20 anos –, com o crescimento de 0,4% do Produto Interno Bruto (PIB) no terceiro trimestre de 2009, em relação ao mesmo período do ano anterior. Apesar da recuperação, economistas e analistas esperavam um desempenho melhor, em torno de 0,6%. A retomada foi incentivada principalmente pelo aumento da produção em diversos setores, refletindo a superação da crise financeira internacional.

Centro de decisões

Capital da província de Nunavut, Iqaluit será sede da próxima reunião do G7 – grupo formado por Canadá, Estados Unidos, Alemanha, França, Itália, Japão e Reino Unido – em fevereiro de 2010. Durante o encontro, os participantes debaterão as reformas do setor financeiro, o fortalecimento dos bancos centrais e a recuperação sustentável da economia mundial. A cidade de Toronto, por sua vez, foi eleita sede da cúpula dos líderes do G20, composto pelos países ricos e principais emergentes, programada para os dias 26 e 27 de junho. Marcada quase simultaneamente, nos dias 25 e 26 de junho, a reunião do G8 – sete países mais industrializados do mundo e a Rússia – acontecerá a cerca de 200 quilômetros ao norte da capital de Ontário, em Muskoka.



Iqaluit, no Canadá:
sede do G7 em 2010

FOTOS: FOTOLIA E DIVULGAÇÃO

Revezamento olímpico

O nadador Cesar Cielo representou o Brasil no revezamento da tocha dos Jogos Olímpicos de Inverno de 2010, em Vancouver. Desde 30 de outubro de 2009, cerca de 12 mil pessoas, entre atletas, cidadãos e celebridades, participam da rota de 45 mil quilômetros, que passa por todas as províncias canadenses, para promover o evento. Cielo percorreu um trecho no ponto turístico de Hopewell Rocks, perto de Moncton em New Brunswick. O esportista foi selecionado pela Comissão de Turismo do Canadá (CTC) tanto para reforçar a importância do espírito olímpico como para simbolizar a vitória do Rio de Janeiro na disputa pela organização das Olimpíadas de 2016. O nadador também foi convidado pela CTC para visitar Toronto (Ontário), sede dos Jogos Pan-Americanos de 2015.



REVISTA
BRASIL 
CANADÁ

O ponto de encontro entre os dois países

Com reportagens abrangentes e análises de mercado, a revista **Brasil-Canadá** destaca temas relacionados a negócios, turismo, comércio bilateral, cultura, economia, dentre outros. Produzida pela **Editora Conteúdo** e principal veículo de comunicação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá, é uma excelente ferramenta de divulgação para a sua empresa.



Garanta seu anúncio nas edições de 2010

Tel. (55 11) 3898-0195

Publicidade: juliana@conteudoeditora.com.br

Redação: leandro@conteudoeditora.com.br

www.conteudoeditora.com.br

Reforço à produção

A Itafós Fertilizantes, subsidiária da canadense MBAC Fertilizer Corporation, promoveu o lançamento, em novembro, do polo minero-químico de Arraias (Tocantins). A empresa explora uma jazida de fosfato na região há cinco anos, revendendo a rocha fosfáltica em estado bruto em Tocantins, Goiás, Bahia e Mato Grosso. Com a nova infraestrutura, o grupo ampliará a produção e beneficiará o minério – a previsão é de que a fabricação anual atinja 500 mil toneladas de fertilizante supersimples, utilizado na correção de terras agrícolas pobres em fósforo. O polo industrial exigirá investimentos de US\$ 500 milhões até 2015, divididos entre a Itafós Fertilizantes e outras seis companhias.

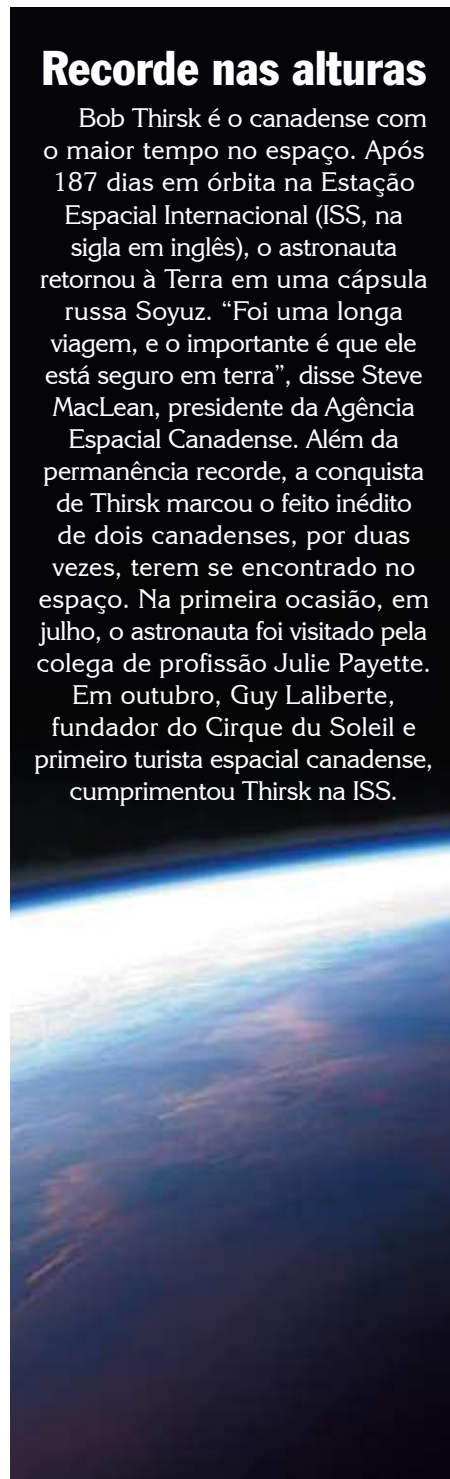
Recorde nas alturas

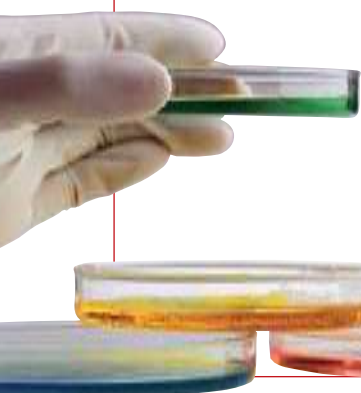
Bob Thirsk é o canadense com o maior tempo no espaço. Após 187 dias em órbita na Estação Espacial Internacional (ISS, na sigla em inglês), o astronauta retornou à Terra em uma cápsula russa Soyuz. “Foi uma longa viagem, e o importante é que ele está seguro em terra”, disse Steve MacLean, presidente da Agência Espacial Canadense. Além da permanência recorde, a conquista de Thirsk marcou o feito inédito de dois canadenses, por duas vezes, terem se encontrado no espaço. Na primeira ocasião, em julho, o astronauta foi visitado pela colega de profissão Julie Payette. Em outubro, Guy Laliberte, fundador do Cirque du Soleil e primeiro turista espacial canadense, cumprimentou Thirsk na ISS.

História têxtil

O Textile Museum of Canada (TMC) é uma opção diferenciada para turistas em viagem por Toronto (Ontário). Com um acervo de mais de 12 mil peças de 200 países, entre tecidos, vestuário, tapetes e artefatos relacionados, o museu oferece experiências visuais únicas e amplo conhecimento histórico sobre o mundo têxtil. Além disso, promove apresentações temáticas e mantém em exposição coleções permanentes. Ao contrário do que acontece em museus

convencionais, que protegem dos visitantes as obras e peças expostas, o TMC estimula o contato com os tecidos e texturas. Também é possível realizar pesquisas na biblioteca especializada do local, com acervo de mais de 4 mil livros, 50 jornais e coleções audiovisuais. O museu, que fica próximo à estação de metrô St. Patrick, mantém suas portas abertas diariamente, com exceção de alguns feriados locais. Mais informações: www.textilemuseum.ca





Avanço científico

Pesquisadores da Simon Fraser University, em Burnaby (British Columbia), deram um passo adiante nos estudos sobre o uso dos chamados raios paralisantes na medicina. Conhecidos pelo público por meio da série de ficção científica *Jornada nas Estrelas* (*Star Trek*), os feixes de luz usados para paralisar organismos vivos podem ter utilidade médica, principalmente em terapias fotodinâmicas e no desenvolvimento de técnicas de controle molecular. Os estudiosos canadenses obtiveram êxito com experimentos em nematoides (organismos microscópicos e translúcidos), conseguindo, pela primeira vez, que eles permanecessem sem movimentos mesmo depois de desligada a luz ultravioleta.



Presença ampliada

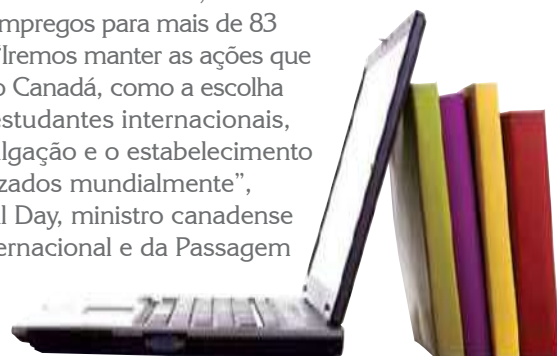
Consagrada entre os principais maquiadores do mundo, a canadense M.A.C Cosmetics aposta no potencial do setor de cosméticos no Brasil. Recentemente foi inaugurada mais uma loja da marca em São Paulo, no Shopping Pátio Paulista. Além de módulos verticais e testers de produtos, o espaço – de 32 metros quadrados – conta com atendimento exclusivo, fornecido por uma equipe de especialistas na área. Clássicos como a base *Face and Body*, o *M.A.C Lipstick*, e o *Powder Blush* podem ser encontrados no local. Informações sobre as linhas de maquiagem M.A.C podem ser obtidas no site: www.maccosmetics.com

Disputa por tecnologia

Após o leilão que durou três dias, a fabricante americana de equipamentos de rede Ciena obteve o controle das operações da divisão óptica e de ethernet da Nortel Networks, pelo valor de US\$ 769 milhões, superando a rival Nokia Siemens Networks. A companhia vencedora pagará a incorporação com US\$ 530 milhões em espécie e US\$ 239 milhões em títulos conversíveis. A transação deve ser concluída no primeiro trimestre de 2010.

Crédito em educação

Estudantes internacionais contribuíram com mais de 6,5 bilhões de dólares canadenses à economia do país, em 2008. A conclusão é do relatório *Economic Impact of International Education in Canada*, preparado para o Governo do Canadá pela empresa Roslyn Kunin & Associates. Segundo o documento, o número de alunos estrangeiros no país mais do que duplicou nos últimos dez anos, chegando a 178 mil em 2008, e sua presença gerou empregos para mais de 83 mil canadenses. “Iremos manter as ações que visam promover o Canadá, como a escolha estratégica para estudantes internacionais, ampliando a divulgação e o estabelecimento de contatos realizados mundialmente”, declara Stockwell Day, ministro canadense do Comércio Internacional e da Passagem da Ásia Pacífico.





Índice de consumo

O Royal Bank of Canada lançou em dezembro um novo índice para acompanhar a disposição dos consumidores canadenses para o gasto. Antes disso, porém, realizou uma pesquisa cujos resultados revelaram uma tendência importante ao planejamento público e empresarial: a população se sente mais à vontade para comprar quando a mídia diversifica o noticiário, sem manter o foco nos problemas da economia ou dos bancos. O comportamento reflete a reação das pessoas nos últimos dois trimestres, quando a economia do país foi afetada pelos efeitos da crise financeira internacional.

Líder de vendas

Pela primeira vez, a Toyota Canada assume a liderança em vendas de veículos no disputado mercado canadense. Em novembro de 2009, a montadora registrou um crescimento de 26%, em comparação com o mesmo período do ano anterior, superando a General Motors. No total, foram 16.112 veículos vendidos pela companhia japonesa frente às 14.983 unidades comercializadas pela tradicional rival.

COLLIERS INTERNATIONAL

Aceleramos seu sucesso no Mercado Imobiliário Brasileiro!



- Locações e Vendas: Escritórios, Industrial e Varejo
- Representação de proprietários e inquilinos
- Operações "Build-to-Suit" e "Sale & Leaseback"
- Desmobilização de Carteiras Imobiliárias
- Pesquisa de Mercado
- Análise de Investimentos
- Gerenciamento de Locação
- Avaliação e Consultoria
- Auditoria de locação, IPTU e condomínio

55 11 3323-0000

55 21 2524-4242

www.colliers.com.br



Our Knowledge is your Property

Internet a bordo

Conectar o computador portátil à internet durante todo o voo. O sonho de muitos passageiros já se tornou realidade em viagens realizadas pela Air Canada. A empresa está realizando testes com uma ferramenta de acesso à rede mundial. Passageiros que embarcam em Toronto ou Montreal, com destino a Los Angeles, nos Estados Unidos, já podem desfrutar do serviço. O custo por trajeto é de US\$ 9,95 para equipamentos com tecnologia de transmissão de dados sem-fio, ou de US\$ 7,95, para dispositivos eletrônicos pessoais. Após o período de testes, que termina no início de 2010, a companhia pretende expandir o sistema para outras rotas.



Estudo do peso

A obesidade é considerada uma doença crônica com características de pandemia pela Organização Mundial de Saúde (OMS). Um estudo da York University, em Toronto (Ontário), no entanto, desmistifica parte da imagem prejudicial associada ao peso excessivo. Com base na *Pesquisa Nacional de Saúde e Nutrição*, realizada entre 1988 e 1994, Jennifer Kuk e Chris Arden concluíram que a obesidade acima dos 65 anos pode reduzir riscos de morte. Segundo eles, “os efeitos adversos da obesidade no risco de mortalidade são só aparentes em adultos abaixo de 65 anos”. Os pesquisadores ressaltam que não está totalmente claro se a perda de peso pode ser totalmente benéfica para pessoas idosas.

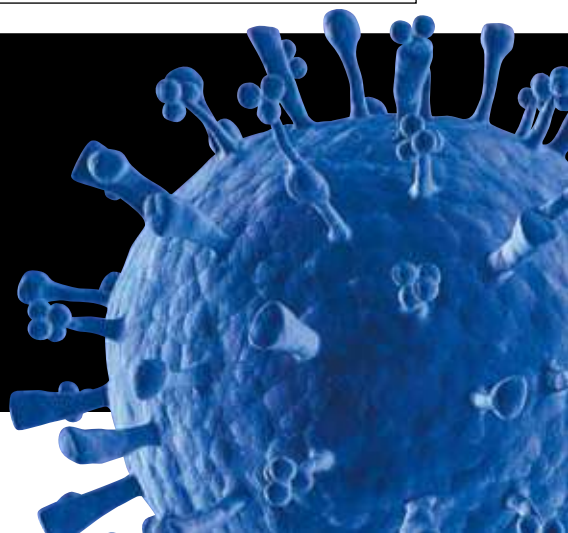


Queda em fraudes

Pesquisa da consultoria PricewaterhouseCoopers, realizada com 3 mil executivos de 54 países, revela que o Brasil obteve nível de fraudes e crimes econômicos corporativos inferior à média mundial. No país, o índice foi de 24% frente ao resultado global de 30%. Segundo a avaliação dos realizadores do estudo, a recuperação inesperada da economia brasileira, depois da crise financeira mundial, contribuiu para reduzir a tensão nas empresas, diminuindo as ações fraudulentas – a pressão por resultados em períodos de crise seria um dos principais motivos desse tipo de crime. Rússia (71%), África do Sul (62%) e Quênia (57%) lideraram o ranking.

Vacina canadense

O governo brasileiro comprou do laboratório GlaxoSmithKline (GSK), no Canadá, um lote de 40 milhões de doses da vacina contra a gripe A (H1N1), com entrega prevista para o primeiro semestre de 2010. O custo da operação, segundo o Ministério da Saúde, é de US\$ 257,2 milhões. O preço negociado foi de US\$ 6,43 por dose, valor inferior ao de referência do Fundo Rotatório da Organização Pan-Americana de Saúde (Opas), de US\$ 7,00. No Brasil, a gripe A já provocou a morte de cerca de 1.300 pessoas. O Instituto Butantan também fornecerá vacinas para combater a doença.





Certificado ambiental

A McCain do Brasil prepara o relançamento de sua linha de vegetais congelados no país. A decisão foi tomada após a constatação do crescimento da demanda por alimentos saudáveis, como brócolis, ervilha e milho. Os produtos serão comercializados em versões de 300 gramas para o varejo e de 2,5 quilos para o segmento de serviços de alimentação (*food service*), voltados principalmente a bares, restaurantes e outros estabelecimentos. A equipe de marketing da empresa deve explorar, em futuras campanhas, a praticidade de seus produtos e a preocupação com a saúde alimentar.

Para ouvir melhor

O pesquisador Bryan Gick, da University of British Columbia, em Vancouver (British Columbia), pretende desenvolver um novo aparelho para ajudar deficientes auditivos. Seu projeto está apoiado em uma recente pesquisa, publicada pela revista científica *Nature*, que alia as sensações da pele – percebidas pela movimentação do ar – à audição. Dessa forma, os estudiosos liderados por Gick compararam sons que emitem pequenas ondas de ar inaudíveis (“pa” e “ta”) com outros que não o fazem (“ba” e “da”). Após realizarem testes nas mãos e nuca de voluntários, eles puderam constatar que esses “sopros” influenciam aquilo que a pessoa acredita ouvir. Um aparelho pneumático, que produz sinais transmitidos pelo ar, poderia aumentar a capacidade dos deficientes na distinção de determinados sons.

Perspectivas econômicas

Diferentemente das previsões econômicas em 2009 – decorrentes dos impactos provocados pela crise financeira mundial –, o cenário para 2010 será de oportunidades, segundo analistas, que acreditam que a taxa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro poderá ultrapassar os 6%. Abordar as perspectivas econômicas, a posição no atual cenário mundial e a presença global do país nos próximos anos foi a proposta do café da manhã, realizado, em novembro, pela Comissão de Assuntos Econômicos da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (CCBC), com patrocínio da Vale, no Rio de Janeiro. O encontro – que reuniu convidados e associados – contou com palestras dos economistas Roberto Castello Branco e James Wygand que, entre outros assuntos, destacaram os aspectos que tornam hoje o Brasil um dos mercados mais atraentes para os investidores estrangeiros.



Castello Branco e Wygand: destaque para as oportunidades de investimentos e crescimento do Brasil em 2010

JACKELINE NIGRI



Impulso à carreira

Com o objetivo de proporcionar uma melhor inserção de imigrantes no mercado de trabalho, o Canadá implementará um sistema mais rápido de reconhecimento de diplomas de profissionais estrangeiros. A cada ano, o país recebe 250 mil novos imigrantes de todo o mundo – cerca de 40% deles começam a trabalhar em empregos de menor qualificação devido às dificuldades para validar sua formação. A partir de 31 de dezembro de 2009, engenheiros, arquitetos, farmacêuticos, fisioterapeutas, enfermeiros e contadores poderão apresentar seus documentos – a resposta oficial sairá até dezembro de 2010. A partir de dezembro de 2012, médicos, professores e outros profissionais poderão pedir o registro de seus estudos.

Acordo previdenciário

Brasil e Canadá encerraram em novembro as negociações, iniciadas em 2008, de um acordo previdenciário entre os dois países.

Segundo o Ministério da Previdência Social (MPS), a medida deve beneficiar mais de 26 mil brasileiros que vivem no país. “A habilidade da equipe canadense em sintetizar as ideias de forma objetiva nos permitiu formular um texto de fácil aplicação”, disse durante a assinatura do acordo Helmut Schwarzer, secretário de Políticas de Previdência Social. Rakesh Patry, diretor do Departamento de Acordos Internacionais do Ministério da Previdência do Canadá, por sua vez, explicou que a medida permite ao governo oferecer maior proteção previdenciária à comunidade de brasileiros.

Comentários, críticas, sugestões e envio de releases podem ser encaminhados à revista **Brasil-Canadá** via e-mail: ligia@conteudoeditora.com.br, ou por carta:

Rua Geraldo Flausino Gomes, 85 – cj. 31 – Brooklin Novo
São Paulo – SP – CEP: 04575-904



Soluções para importação de equipamentos e serviços.

Financiamento de curto, médio e longo prazo de bens de capital vindos do Canadá, Europa e Estados Unidos.

- Custos compatíveis com o mercado internacional
- O equipamento adquirido serve como garantia
- Completo assessoramento da negociação

NOVO ENDEREÇO

Brazil Representative Office:

Rua José Maria Lisboa, 860 - cj 94

CEP: 01423-001 São Paulo SP

Contacts:

Rodrigo Fernandes de Freitas

Fone: (11) 3168-8877

Fax: (11) 3079-0734

Email: rfreitas@northstar.ca

www.northstar.ca

ENERGIA PARA CRESCER

Energy for growth

Com planos de aumentar seu potencial elétrico e diversificar suas fontes de geração, o Brasil cria novas oportunidades de negócios para o Canadá, hoje, um dos principais produtores de recursos energéticos do mundo

With plans to increase its electric power potential and to diversify its generation sources, Brazil creates new business opportunities for Canada, nowadays one of the main producers of energy in the world

LOUIS GÉNOT, do Rio de Janeiro

Sexto maior produtor mundial de energia elétrica, o Canadá enfrenta desafios de geração e abastecimento parecidos com os do Brasil. Entre eles, o aumento contínuo da demanda, a dependência energética para o crescimento e o consumo intensivo para a extração de recursos naturais. As semelhanças se estendem às extensas linhas de transmissão e ao predomínio das usinas hidrelétricas, o que aproxima ainda mais os dois países. Empresas e autoridades do setor compreendem a situação e começam a aproveitar com mais interesse as oportunidades de negócios, parcerias e intercâmbios em diferentes áreas. “Já fechamos convênios com universidades canadenses, por exemplo, que mandaram equipes técnicas para avaliar a capacidade nacional de geração por meio de pequenas centrais hidrelétricas. Há um grande

Canada, the world's sixth largest electric power producer, faces generation and supply challenges similar to those of Brazil. Among them, the continuous increase in demand, the dependency on power for growth and the intensive consumption of electric power to extract natural resources. Similarities also include long transmission lines and the prevalence of hydroelectric plants, which bring the two countries even closer together. Companies of the industry and authorities understand the situation and are beginning to take advantage of business opportunities, partnerships and exchange programs in different areas, with more interest. “For example, we have already celebrated agreements with Canadian universities that send technical teams to assess the national generation capacity using small hydroelectric plants. There is much potential to develop joint projects”, states Ubirajara Rocha, technology director of Eletrobrás.

Data in the 2008 National Energy Balance of the Ministry of Mines and Energy (MME) shows that, from 1970 to 2007, the trend has been for global consumption to grow, including oil, natural gas and electric

A alta do consumo global de energia no Brasil foi de 69% no período de 1990 a 2007, segundo dados do governo federal

The increase in global energy consumption in Brazil was of 69% in the period from 1990 to 2007, according to federal government data

potencial para o desenvolvimento de projetos conjuntos”, aponta Ubirajara Rocha, diretor de tecnologia da Eletrobrás.

Dados divulgados no Balanço Energético Nacional de 2008, do Ministério de Minas e Energia (MME), mostram que, de 1970 a 2007, a tendência tem sido de aumento do consumo global, incluindo o petróleo, o gás natural e a energia elétrica, entre outros. Somente de 1990 a 2007, a alta acumulada foi de 69%. Recentemente, o consumo elétrico residencial e comercial brasileiro se aproximou ao da indústria, transformando o perfil do fornecimento no país. Aspectos sociais têm contribuído para isso, como a renda maior e o acesso ao crédito, estimulando a compra de eletrodomésticos. Além disso, é de se esperar uma sobrecarga com os preparativos da Copa do Mundo de 2014 e dos Jogos Olímpicos de 2016.



Hutchings, da EDC: recursos e incentivo às empresas canadenses para o investimento em energia elétrica no Brasil
Hutchings, of EDC: funds and incentives for Canadian companies to invest in electric power in Brazil

A indústria é uma das mais prejudicadas pela falta de estratégias nacionais. Sem fornecimento adequado e estável, as máquinas precisam ser preservadas ou mesmo desligadas, aumentando os custos de produção. Para suprir a demanda, o governo federal precisará investir cerca de US\$ 800 bilhões até 2030, segundo o Plano Nacional de Energia (PNE), estudo encomendado pelo MME com sugestões de longo prazo para a expansão da oferta energética brasileira até 2030. No Canadá, as preocupações também estão na pauta de debates. A reformulação e a construção de infraestruturas de geração, transmissão e distribuição deverão custar US\$ 185 bilhões até 2030, de acordo com a Agência Internacional de Energia (AIE).

Intercâmbio tecnológico – Na luta contra o tempo para a adoção de medidas de grande complexidade, os dois países podem tirar proveito da necessidade mútua de renovação e inovação. “O Canadá sempre investiu no Brasil, mas surgem cada vez mais oportunidades. O mercado cresce, com novas necessidades de tecnologia e recursos humanos, principalmente em fontes renováveis. Por isso, a transferência tecnológica pode ser importante para futuros negócios”, avalia Alberto Guerreiro, diretor da Empresa de Pesquisa Energética (EPE).

O Quebec é uma referência para fornecedores e investidores de todo o mundo. Em recente visita ao Brasil, o ministro de Relações Internacionais, Pierre Arcand, destacou que 95% da geração total de eletricidade do Quebec provém da energia hidrelétrica, com capacidade de 47 mil MW, o que representa metade da produção nacional e a quarta mundial. “Canadá e Brasil apresentam como principal característica a base hidrelétrica muito forte. Além disso, os canadenses poderiam ter um papel de destaque no desenvolvimento de nossas linhas de transmissão de longa distância, área em que acumulam muita experiência”, analisa Rui Guilherme Altieri da Silva, superintendente de Regulação dos Serviços de Geração da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel).

Para ele, será necessário investir em outras fontes para evitar cortes futuros de fornecimento, provocados pelo esgotamento ou fatores imprevistos, como o apagão do último dia 10 de novembro,

power, among others. From 1990 to 2007 alone, the total increase was 69%. More recently, in October, Brazilian residential and commercial electric power consumption approached the level of industry, changing the country's supply profile. Social aspects have also contributed, with higher income and access to credit fostering the purchase of home appliances. Furthermore, one should expect excess demand due to the preparatory activities leading up to the 2014 World Cup and the 2016 Olympics.

The industrial sector is among the most adversely affected by the lack of national strategies. Without adequate and stable supply, machines require preservation or even need to be switched off, increasing production costs. In order to cope with the future, the federal government needs to invest approximately US\$ 800 billion until 2030, according to the National Energy Plan (PNE - Plano Nacional de Energia), a study conducted at the request of the MME, with long term suggestions to expand Brazilian energy supply by 2030. In Canada too such concerns are topics for debating. Reformulating and building generation, transmission and distribution infrastructure is budgeted at US\$ 185 billion by 2030, according to the International Energy Agency (IEA).

Em busca de investidores *Looking for investors*

Em dezembro de 2009, três leilões, organizados pelo Ministério de Minas e Energia (MME), demonstraram a grupos brasileiros e estrangeiros o interesse do governo federal em atrair investidores para o setor elétrico. Confira abaixo as características de cada leilão: / In December 2009, three auctions organized by the Ministry of Mines and Energy (MME) showed Brazilian and foreign groups the federal government's interest in attracting investors for the electric power industry. See the characteristics of each auction below:

Energia eólica / Wind energy

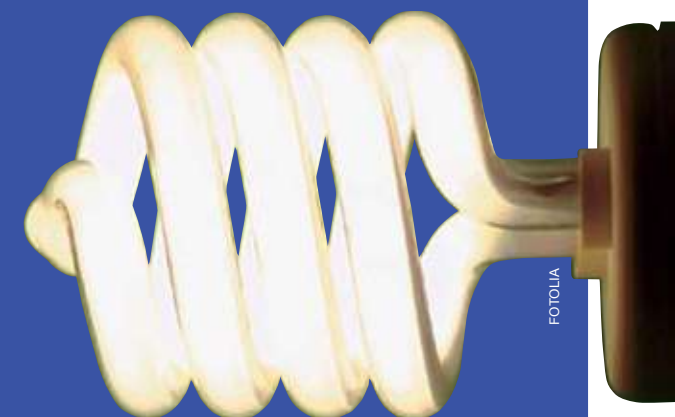
Primeiro leilão do país para a escolha dos melhores projetos engloba o fornecimento de 13,34 GW para 11 Estados. Os contratos têm duração de 20 anos, com o início do suprimento previsto para 1º de julho de 2012. / The first auction in the country to select the best projects, it encompasses the supply of 13.34 GW for 11 States. The contracts run for 20 years, with the supply expected to begin on July 1, 2012.

Energia Nova A-5 / New Energy A-5

Leilão para a distribuição de energia elétrica, em 2014, proveniente de novos empreendimentos. No total, 81 usinas foram cadastradas, representando 19.168 MW de potência instalada. Os contratos têm duração de 30 anos para as Pequenas Centrais Hidrelétricas (PCH) e Usinas Hidrelétricas (UHE) e de 15 anos para outras fontes de geração, como a bioeletricidade. / Auction for the distribution of electric power, in 2014, resulting from new projects. In total, 81 plants were registered, representing 19,168 MW of installed capacity. The contracts run for 30 years for Small Hydroelectric Plants (Pequenas Centrais Hidrelétricas – PCH) and Hydroelectric Plants (Usinas Hidrelétricas – UHE) and for 15 years for other generation sources, such as bioelectricity.

Usina hidrelétrica de Belo Monte / Belo Monte hydroelectric plant

Localizado no Rio Xingu, no Amazonas, o megaprojeto terá potência instalada de 11.233 MW. Será a segunda usina hidrelétrica mais importante do Brasil, depois de Itaipu, e a terceira do mundo. Os contratos têm duração de 30 anos e início de suprimento previsto para 2014. / Located on the Xingu River, in Amazonas, this megaproject will have an installed capacity of 11,233 MW. It will be the second most important hydroelectric plant in Brazil, after Itaipu, and the third in the world. The contracts will run for 30 years and supply is planned for 2014.





DIVULGAÇÃO

que atingiu principalmente a região sudeste e parte do Paraguai. Nesse contexto, as energias renováveis ganham maior destaque. Em dezembro, o governo federal promoveu o primeiro leilão de energia eólica do país – o MME calcula que, com o uso de equipamentos de última geração, o potencial nacional alcançará 300 mil MW no futuro, superando as hidrelétricas. No total, 441 empresas, de 11 Estados, apresentaram projetos somando 13,34 GW – a usina de Itaipu, responsável por 20% do fornecimento de todo o sistema, tem capacidade instalada de 14 GW. Na atualidade, os 35 parques eólicos brasileiros, concentrados no sudeste e no sul, produzem 547 MW.

Iniciativas como essa têm servido para dar maior dinamismo aos negócios. “Apostamos bastante na complementaridade do setor eólico com as hidrelétricas. No Brasil, os períodos de menor capacidade dos reservatórios das hidrelétricas coincidem com os meses de ventos mais intensos e de maior geração eólica”, diz Michael Morgenroth, sócio e diretor da área de Mecânica da Hatch, consultoria canadense especializada no setor, presente há 10 anos em território brasileiro.

O Canadá ocupa a 12ª posição mundial em capacidade instalada de energia eólica e em porcentagem de eletricidade produzida a partir do vento. Esse recurso abastece 1% da demanda do país, iluminando cerca de 860 mil domicílios. “Com o crescimento em 2009, estamos mais perto de alcançar a meta de fornecer 20% de toda a eletricidade do país até 2025. O cumprimento desse objetivo deve gerar cerca de 80 bilhões de dólares canadenses em investimentos e criar mais de 50 mil postos de trabalho”, explica Robert Hornung, presidente da Canadian Wind Energy Association (CanWEA). Também em outros segmentos, a experiência acumulada durante muitas décadas favorece o planejamento de novos projetos em conjunto.

In the fight against time to adopt measures of great complexity, the two countries may take advantage of the reciprocal need to renovate and innovate. “Canada has always invested here, but there are increasingly new opportunities. The market grows with new needs in technology and human resources, mainly as concerning renewable sources. That is why technological transference may be important for future business”, assesses Alberto Guerreiro, director of Empresa de Pesquisa Energética (EPE).

Quebec is a reference for suppliers and investors from all over the world. In a recent visit to Brazil, the minister of International Relations, Pierre Arcand, pointed out that 95% of the province’s total electric power generation, with a capacity of 47,000 MW, comes from hydroelectric generation, representing half the national production and ranking the province fourth in the world. “Canada and Brazil share a common characteristic: a strong hydroelectric base. Furthermore, Canadians could play a distinguished role in the development of our long distance transmission lines, a field in which they have much experience”, analyzes Rui Guilherme Altieri da Silva, the superintendent of Generation Services Regulation of the National Electric Power Agency (Agência Nacional de Energia Elétrica - Aneel).

According to him, it will be necessary to invest in other sources to avoid future shortages in supply caused by depletion or unpredictable factors, such as the blackout on the past 10th of November that affected mostly the southeastern region and a part of Paraguay. In this context, renewable energy comes into the spotlight. In December, the federal government staged the country’s first wind energy auction. The MME believes that by using state-of-the-art equipment the potential may reach 300,000 MW, exceeding that of the hydroelectric plants. In total, 441 companies, of 11 States, submitted projects that total 13.34 GW – the Itaipu plant, responsible for 20% of the whole system’s supply, has an installed capacity of 14 GW. Presently, the 35 Brazilian wind energy parks, concentrated in the south and southeast, produce 547 MW.

Initiatives such as these have put dynamism into business. “We are betting a lot on the complementarity between energy sourced from wind and in hydroelectric plants. In Brazil, the periods when the hydroelectric plant reservoirs are at their lowest capacity coincide with the months when winds are the strongest for the generation of power from wind”, says Michael Morgenroth, partner and director of the Mechanical area at Hatch, a Canadian consulting firm specializing in this field, which has operated in Brazil for 10 years.



DIVULGAÇÃO

Usina de Itaipu: principal infraestrutura hidrelétrica do país, tem capacidade instalada de geração de 14 GW
Itaipu plant: the country’s main hydroelectric infrastructure facility has an installed generation capacity of 14 GW

Canada ranks 12th in the world in terms of installed wind power capacity and the percentage of electric power produced from wind. This resource supplies 1% of the country’s demand, lighting approximately 860.000 homes. “With the growth in 2009, we are close to reaching the target of supplying 20% of all of the country’s electric power by 2025. Meeting this objective is expected to generate approximately 80 billion Canadian dollars in investments and to create more than 50,000 jobs”, explains Robert Hornung, president of the Canadian Wind Energy Association (CanWEA). Also in other segments the experience of many decades favors the planning of new joint projects.

Canadian company Telvent, with a staff of 200 people in Brazil, is upholding its market expectations, notwithstanding the unknowns brought by the international financial crisis. “We supply automation supervision programs, both for generation and distribution. The company Light, for example, uses one of our systems in its control center. For many reasons, we have an excellent medium and long term outlook in Brazil, which has the advantage that it offers a greatly diversified market”, points out Leandro Mendonça Caram Santos, business manager of the Energy and Environment Division.

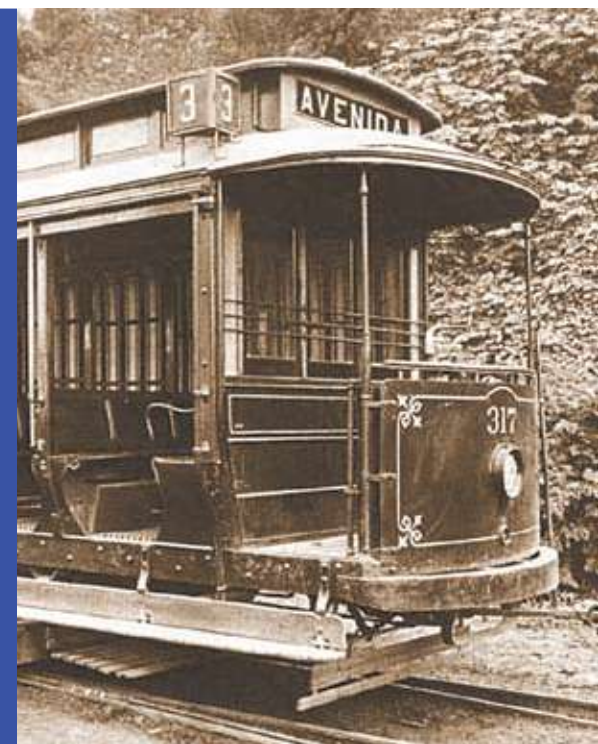
In coming years, this diversification will increase even more. According to PNE, 45% of all the power distributed to Brazilian consumers will be renewable by 2030. To that end, the use of sugarcane to produce ethanol, and the waters of Amazonia, may play a fundamental role. The study showed the MME that thermal generation

Presença histórica / *Historical presence*

A criação em abril de 1899 da anglo-canadense *The São Paulo Tramway, Light and Power Company*, em Toronto (Ontário), deu início à longa trajetória das relações entre Brasil e Canadá no setor elétrico e de transportes. Responsável pela produção, distribuição e comercialização da energia na capital paulista – as primeiras lâmpadas elétricas municipais, instaladas na rua Barão de Itapetininga, datam de 1905 –, a companhia também administrou os bondes da cidade, que então começava a dar sinais claros de crescimento populacional e urbano. No Rio de Janeiro, a *The Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Company*, fundada em 9 de junho de 1904, conduziu a implantação de bondes elétricos no município a partir do início do século XX, além de gerar, distribuir e comercializar a energia elétrica. Sua chegada foi acompanhada de uma série de inovações tecnológicas, repercutindo na ordenação urbana. Nos trajetos dos trilhos, os engenheiros e especialistas da Light redesenharam ruas e bairros, influenciando diretamente na dinâmica da então capital federal.

The creation in 1899 of Anglo-Canadian São Paulo Tramway, Light and Power Company, in Toronto (Ontario), initiated the long trajectory of relations between Brazil and Canada in the electric power and transportation sectors. Responsible for production, distribution and sale of electric power in the city of São Paulo – the first public electric lights were installed on Barão de Itapetininga street in 1905 –, the company also managed the city’s trams, at a time when the city gave signs of imminent urban and population growth. In Rio, the Rio de Janeiro Tramway, Light and Power Company, founded on June 9, 1904, managed the introduction of electric trams in the city in the beginning of the 20th Century, in addition to generating, distributing and selling electric power. Its arrival was accompanied by a number of technological innovations, which reflected in the urban setting. Along the rail tracks, Light’s engineers and specialists redesigned streets and districts, directly influencing the dynamics of what was then the federal capital.

DIVULGAÇÃO





Altieri, da Aneel: papel importante de canadenses no desenvolvimento de linhas de transmissão de longa distância
Altieri, of Aneel: important role of Canadians in developing long distance transmission lines

da cana de açúcar na produção do etanol e as águas da Amazônia poderão exercer um papel fundamental. O estudo sugere ao MME que a geração térmica (nuclear, gás natural e carvão mineral) dobre sua participação na matriz energética até 2030, dos atuais 8% para cerca de 18%. Do mesmo modo, as fontes renováveis não-hídricas, como os resíduos urbanos, a biomassa de cana e as centrais eólicas, também precisarão alcançar um crescimento expressivo, passando para a faixa de 5% da oferta interna de eletricidade.

Diante de tais perspectivas, as companhias mais acostumadas com o mercado brasileiro também demonstram disposição para investir. Esse é o caso da Timberland Equipment, com sede em Woodstock, na província de Ontário. “Nossos principais negócios

(nuclear, natural gas and mineral coal) will double its share in the energy matrix by 2030, from the current 8% to almost 18%. By the same token, non-hydric renewable sources, such as urban residues, sugarcane biomass and wind energy plants will also require considerable growth, reaching the 5% level of domestic electric power supply.

In view of this outlook, the companies most accustomed to the Brazilian market also show interest in investing. Such is the case of Timberland Equipment, headquartered in Woodstock, in the province of Ontario. “Our main business deals were closed for Petrobras oil platforms. However, we want to be more present in the electric power area. We took a major step forward in 2008, with the sale of equipment to be used in the transmission system of the power plants on the Madeira River”, comments Tim Rivard, Product manager. In turn, consultancy firm Axys uses the same tactics to expand based on prior experiences. “We supply software that helps operators monitor water flow management. That is why we can have many opportunities in the hydroelectric field”, predicts Jeremy Hancyk, director of International Business Development in the hydrology area.

Red tape – Among large groups, Brookfield Renewable Energy, with 34 hydroelectric plants built in the country, has its goals clearly defined. “We noticed a favorable environment and therefore did not give up on investing. Two new plants are being built, one in Santa Catarina, the other in Minas Gerais. In the electric power area alone we are 220 employees”, emphasizes Geraldo César Mota, of the

foram fechados para projetos de construção de plataformas petrolíferas da Petrobras. Porém, queremos obter mais destaque na área de energia elétrica. Conseguimos um avanço importante em 2008, com a venda de equipamentos sistemas de transmissão das usinas do Rio Madeira”, comenta Tim Rivard, gerente de Produtos. A consultoria Axys, por sua vez, usa o mesmo conceito de expansão a partir de experiências anteriores. “Fornecemos softwares que ajudam os operadores a monitorar a gestão de fluxos de água. Por isso, podemos ter muitas oportunidades na área hidrelétrica”, prevê Jeremy Hancyk, diretor de Desenvolvimento de Negócios Internacionais na área de hidrologia.

Entraves burocráticos – Entre os grandes grupos, a Brookfield Energia Renovável, com 34 hidrelétricas construídas no país, tem suas metas bem definidas. “Percebemos um ambiente favorável e, por isso, continuamos a investir. Duas novas usinas estão sendo construídas, uma em Santa Catarina e outra em Minas Gerais. Somente na área de energia elétrica, contamos com 220 funcionários”, ressalta Geraldo César Mota, da Divisão de Investimento e Comercialização.

Outras três instalações deverão ser erguidas ainda em 2010 – dos cerca de US\$ 90 bilhões administrados pela companhia no mundo, enquanto US\$ 9 bilhões estão reservados para os projetos nacionais. O executivo, no entanto, cita algumas dificuldades para a realização de negócios. Entre elas, a falta de clareza das regras dos leilões e os entraves burocráticos. “Enfrentamos problemas de licenciamento por causa de mudanças nas normas ambientais. Para grandes projetos, é importante a estabilidade regulatória”, sugere.

A escassez de financiamentos, segundo Mota, é outro obstáculo a ser superado. Do lado canadense, a Export Development Canada (EDC), agência oficial de crédito para empresas exportadoras do Canadá, considera

Gigantes em eletricidade Giants in electric power

Salvo as diferenças de tecnologias e sistemas adotados, Brasil e Canadá enfrentam o desafio de superar suas imensas dimensões para garantir o fornecimento. Além disso, buscam diversificar suas fontes de geração. Nas tabelas abaixo, o perfil de cada um: / Except only for differences in technologies and systems adopted, Brazil and Canada face the challenge of mastering their huge size to warrant supply. In addition, they seek to diversify their generation sources. In the tables below, see the profile of each:

CANADÁ / CANADA

Fonte Source	Instalações Facilities	Potência (MW) Capacity (MW)
Gás natural Natural gas	92 92	12.961 12,961
Centrais eolielétricas Wind energy plants	22 22	15.839 15,839
Carvão Coal	05 05	12.612 12,612
Energia nuclear Nuclear power	417 417	67.655 67,655
Usinas hidrelétricas Hydroelectric plants	92 92	2.579 2,579
Energia de marés Tidal power	1 1	20 20

FONTE / SOURCE: CANADIAN CENTRE FOR ENERGY INFORMATION, CANDU, CANWEA, NOVA SCOTIA POWER

BRASIL / BRAZIL

Fonte Source	Instalações Facilities	Potência (KW) Capacity (MW)	(%)
Usinas hidrelétricas Hydroelectric plants	227 227	120.009 120,009	0,11 0.11
Usinas eolielétricas Wind energy plants	17 17	272.650 272,650	0,26 0.26
Pequenas usinas hidrelétricas Small hydroelectric plants	320 320	2.399.598 2,399,598	2,29 2.29
Centrais solares fotovoltaicas Photovoltaic solar plants	01 01	20 20	0 0
Usinas hidrelétricas Hydroelectric plants	159 159	74.632.627 74,632,627	71,2 71.2
Usinas termoeletricas Thermoelectric plants	1.042 1,042	25.383.920 25,383,920	24,22 24.22
Usinas termonucleares Thermonuclear plants	02 02	2.007.000 2,007,000	1,92 1.92
Total Total	1.768 1,768	104.815.824 104,815,824	100 100

FONTE / SOURCE: ANEEL (2008)





FOTOLIA



FOTOLIA

estratégico incentivar as relações comerciais bilaterais nesse setor. “Nossa área de infraestrutura e meio ambiente, que inclui os investimentos em energia elétrica, concentra US\$ 450 milhões. As empresas canadenses são capazes de fornecer todos os tipos de serviços e produtos, de pequenas peças à construção de usinas inteiras. Porém, não exploramos tudo o que essa área pode oferecer no Brasil. Pretendemos incentivá-las a investir ainda mais aqui”, garante Walt Hutchings, vice-presidente de Desenvolvimento Internacional de Negócios. Em 2008, os recursos financeiros destinados à economia brasileira registraram alta de 131%, para 3,4 bilhões de dólares canadenses.

O Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), por sua vez, também é fonte de financiamentos, mas a companhia estrangeira precisa ter um número fiscal associado. “Damos prioridade a investimentos em infraestruturas, sendo que, na construção de uma central, o projeto precisa contar com pelo menos 60% do que chamamos de conteúdo local. Em outras palavras, essa parcela de bens e de serviços deve ser adquirida de fornecedores brasileiros”, detalha Ricardo Cunha

da Costa, assessor de Infraestrutura. Para contornar condições como essa, alguns empresários canadenses buscam outras formas de ter seus produtos comprados por parceiros nacionais.

Especializada na fabricação de sistemas de transferência de calor para usinas hidrelétricas, a empresa Enerfin, do Quebec, faz parcerias em seu país para impulsionar as vendas. “Fechamos negócios com grandes grupos internacionais, porque eles fornecem equipamentos para as usinas brasileiras. Essas multinacionais tradicionalmente utilizam a nossa tecnologia. Temos o objetivo de conseguir o reconhecimento

Investment and Sales Division. Three other facilities are planned to be built still in 2010 – of the approximately US\$ 90 billion managed by the company worldwide, US\$ 9 billion are set aside for projects in Brazil. However, the executive mentions some difficulties in doing business. Among them, the lack of clear rules for the auctions and red tape. “We face problems with licenses due to changes in environmental norms. For big projects regulatory stability is important”, states Mota.

Lack of financing, according to Mota, is another obstacle to be overcome. On the Canadian side, Export Development Canada (EDC), the official credit agency for Canadian exporting companies, believes it is strategic to encourage bilateral trade relations in this field. “Our infrastructure and environment area, which includes investments in electric power, has a portfolio of US\$ 450 million. Companies in our country are capable of supplying all kinds of services and products, from small parts to the construction of entire plants. However, we have not explored everything this area has to offer in Brazil. We intend to encourage them to invest more here”, assures Walt Hutchings, vice-president of International Business Development. In 2008, funds destined to the Brazilian economy registered a 131% increase, to 3.4 billion Canadian dollars.

In turn, the National Economic and Social Development Bank (BNDES) is also a source of financing, but a foreign company must get a taxpayer registration. “We prioritize infrastructure investments, whereas for the construction of a plant, a project must have 60% of what we call “local content”. In other words, this share of goods and services must be purchased from Brazilian suppliers”, explains Ricardo Cunha da Costa, advisor on Infrastructure. In order to bypass situations such as these, some Canadian entrepreneurs seek other means to have their products purchased by Brazilian trade partners.

Specialized in the manufacture of heat transference systems in hydroelectric plants, the company Enerfin, of Quebec, celebrated partnerships in your country so as to not lose sales. “We closed deals with large international groups because they are used to supplying equipment to Brazilian plants. These multinational companies are used to including our technology in their “packages”. We intend to have our quality standard recognized, so as to come into Latin America”, states Claude Dugré, the company’s president.

Due to the industry’s technological complexity, Costa sees the possibility of Canada – recognized for its innovations in this field – standing out in coming years. According to him, available funds only tend to increase. “In 2008, we granted more than R\$ 17 billion for electric power. By

Canadá e Brasil exploram fontes alternativas de energia, como as marés (aposta canadense) e a cana-de-açúcar
Canada and Brazil explore alternative energy sources such as tidal power (the Canadian bet) and sugarcane

de nosso padrão de qualidade para entrar na América Latina”, prevê Claude Dugré, presidente da empresa.

Pela complexidade tecnológica do setor, Costa, da Brookfield, vê a possibilidade de o Canadá, reconhecido por suas inovações nesse campo, se destacar nos próximos anos. Segundo ele, os recursos na área só tendem a crescer. “Em 2008, concedemos mais de R\$ 17 bilhões em eletricidade. Até agosto de 2009, chegamos a R\$ 11 bilhões. Além disso, sempre tentamos incentivar as fontes renováveis, como a hidrelétrica, a eólica ou a biomassa. Mas, nos últimos anos, entendemos que o Brasil precisará diversificar ao máximo, inclusive com a implantação de termoeletricas”, expõe.

Essa é a mesma avaliação de Dilemar de Paiva Mendes, conselheiro da Associação Brasileira dos Produtores Independentes de Energia Elétrica (Apine). Para ele, as oportunidades estão abertas para os investidores canadenses que desejam fazer negócios. “Para garantir a nossa independência em abastecimento de energia, precisaremos de muitos investimentos locais e estrangeiros. Também será necessário adequar nossos fornecedores às estratégias de longo prazo. Não tenho dúvidas de que pode ser uma boa oportunidade para as empresas canadenses”, conclui. 🍁



LUZAREIS

Santos, da Telvent: perspectivas otimistas em médio e longo prazos e aposta na diversificação do mercado brasileiro
Santos, of Telvent: optimistic medium and long term outlook and bet on diversification of the Brazilian market

August 2009, we had reached R\$ 11 billion. Apart from that, we always attempted to encourage the use of renewable sources, such as hydroelectric, wind and biomass. However, in recent years, it became clear to us that Brazil will have to diversify as much as possible, including implementing thermoelectric plants”, explains Costa.

This is the same assessment of Dilemar de Paiva Mendes, member of the Board of the Brazilian Association of Independent Electric Power Producers (APINE). According to him, opportunities are open for who, from Canada, wishes to do business in Brazil. “To guarantee our independence in energy supply we will require a lot of local and foreign investment. It will also be necessary to adapt our suppliers to long term strategies. I do not doubt that this may be a good opportunity for Canadian companies”, concludes Mendes. 🍁

Translation to English: BeKom Comunicação Internacional

Força dos ventos / Wind power

O Canadá e o Brasil, segundo e terceiro maiores produtores mundiais de energia hidrelétrica, buscam nos ventos uma alternativa de abastecimento. Nos últimos anos, a capacidade de geração tem aumentado nos dois países: Canada and Brazil, the world’s second and third hydroelectric power producers, seek a new supply alternative in wind. In recent years, the generation capacity has increased in both countries:

BRASIL / BRAZIL

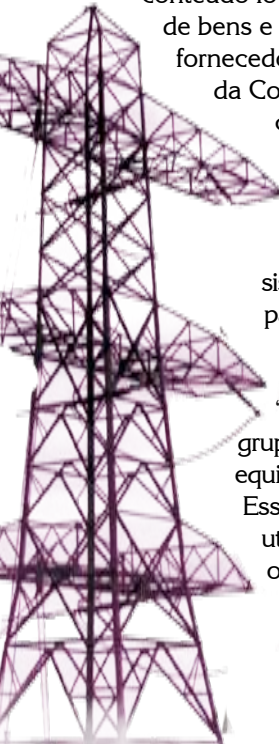
ANO / YEAR	(GW)
2000	1 / 1
2001	34,9 / 34.9
2002	61 / 61
2003	61 / 61
2004	61 / 61
2005	91,9 / 91.9
2006	237 / 237
2007	96,8 / 96.8

FONTE / SOURCE: EPE

CANADÁ / CANADA

ANO / YEAR	(MW)
2000	137 / 137
2001	198 / 198
2002	236 / 236
2003	322 / 322
2004	444 / 444
2005	684 / 684
2006	1.460 / 1,460
2007	1.170 / 1,170

FONTE / SOURCE: CANWEA



turismo

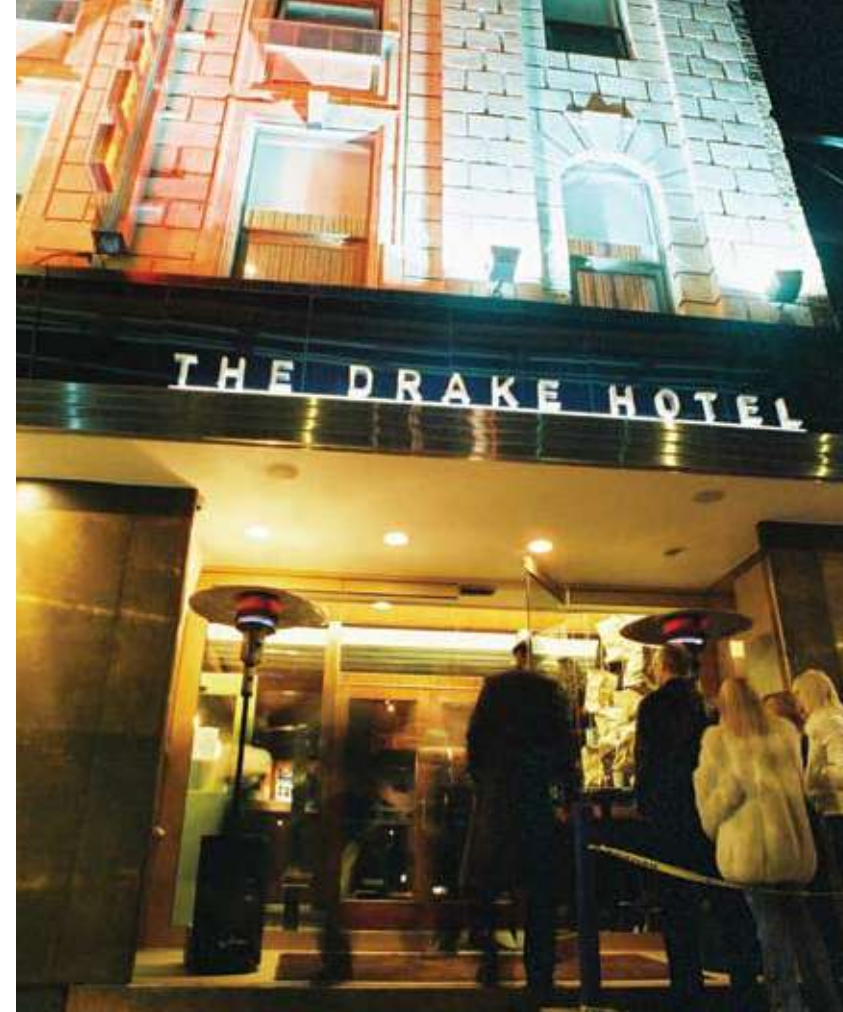
HOSPEDAGEM EXCLUSIVA

Pequenos e reservados, os *small hotels* canadenses valorizam o conforto para receber, com privacidade e atendimento excepcional, aqueles que viajam pelo país descobrindo algumas de suas regiões mais belas

MARCELO BALBINO

FOTOS: DIVULGAÇÃO

Em Nova Scotia, o Trout Point Lodge oferece acomodações amplas e exuberantes, além de pacotes de atividades, como a observação de baleias



A proximidade da natureza e os serviços diferenciados nas grandes cidades destacam os pequenos hotéis como opção ideal para viajantes exigentes

Quem começa um roteiro de viagem pela costa oeste do Canadá, junto à divisa com os Estados Unidos, encontra em Victoria, capital de British Columbia, inúmeros motivos para conhecer a cultura e as belezas naturais canadenses. Localizada na ilha de Vancouver, a cidade preserva a tranquilidade característica das regiões litorâneas e se revela especialmente encantadora no verão, quando os turistas aproveitam a temporada. Entre as diferentes opções de hospedagem, alguns hotéis se destacam por seu tamanho reduzido. Mais conhecidos como *small hotels*, esses locais oferecem ambiente acolhedor, serviços exclusivos e privacidade superior às cadeias hoteleiras e aos *resorts*. O requinte é a sua maior distinção, além do fato de, muitas vezes, estarem afastados dos grandes centros e mais próximos à natureza.

Victoria conta com alguns exemplos e pode ser um ponto de partida ideal para uma rota turística alternativa, com os *small hotels* como referência. No passado, a cidade atraiu milhares de trabalhadores iludidos pelas falsas promessas do ouro (1858–1863), e a arquitetura ainda guarda sinais dessa época nas construções históricas, praças, galerias de arte e no The Royal British Columbia Museum, que remonta à história da região, do universo do garimpo e dos costumes dos povos locais. Entre um passeio e outro, o visitante hospedado em um desses pequenos hotéis desfruta de conforto e comodidades excepcionais, inspiradas, em alguns casos, na era vitoriana europeia.

Esse é o caso do Humboldt House Bed & Breakfast, localizado a dois quarteirões do porto Inner Harbour e reconhecido pela arquitetura e decoração vitorianas. A propriedade, formada por um casarão renovado com seis amplas suítes e um chalé para até seis pessoas, é considerada escolha ideal para casais em ocasiões especiais. Além de chás diferenciados e de preparar trufas de chocolate com receita própria, o hotel se diferencia por servir café da manhã *gourmet* no quarto. Ao despertar, o hóspede pode pedir, entre outras especialidades, frutas frescas, *croissants*, doces recém-preparados e complementos quentes. Os crepes e o café colombiano de produção sustentável complementam o cardápio, preparado para agradar ao mais fino paladar.

Essa preocupação com o café da manhã se estende aos chás selecionados, refletindo uma tradição regional. Victoria ainda mantém vivo o costume do *High tea*, que surgiu por volta de 1700 na Inglaterra. De acordo com relatos, a Duquesa de Bedford (1788–1861) teve a ideia de tomar chá para encurtar o longo tempo entre as duas principais refeições, o almoço e o jantar. Por isso, compartilhava o ritual com amigos e convidados. Na atualidade, a capital da província proporciona inúmeras alternativas para quem pretende conhecer um pouco mais dessa particularidade da cultura de British Columbia.

Mais ao norte, à medida que avança pela English Bay, o turista encontra outros pequenos hotéis indicados para o relaxamento e o descanso. Um deles, o ThistleDown North Vancouver B&B, em North Shore (BC), também chama a atenção por suas restaurações e adaptações. As reformas deixaram intacto o estilo predominante da arquitetura e decoração da década de 1920. Em alguns quartos, o viajante se sente como se estivesse em uma casa de campo escondida nas montanhas, porém equipada com todas as conveniências. Nos dias de sol, os gramados são um estímulo às caminhadas e às conversas ao ar livre. Pela tarde, o *afternoon tea* – muito apreciado, a exemplo do Humboldt House – permite compartilhar frutas, pães e doces tradicionais à sombra das árvores dos jardins da propriedade.

Uma das características desses pequenos hotéis exclusivos é que também podem ser encontrados nas metrópoles, e não apenas em regiões afastadas. Em Toronto, polo financeiro e comercial do país, o Windsor Arms, de traços neogóticos, tem a vantagem de estar na rua Yorkville, em um ponto central, próximo ao Royal Ontario Museum, à Art Gallery of Ontario e ao Gardiner Museum, além de lojas e galerias. O hotel ocupa um dos edifícios mais antigos de Toronto, construído em 1927 – no total, são 28 suítes de alto padrão. Os quartos têm decoração discreta e contemporânea, o que agrada a clientes de todas as origens.

Apesar de não dispor de áreas amplas, como acontece no campo ou na montanha, o Windsor Arms foi pensado para explorar ao máximo



Os sabores da alta gastronomia e as comodidades surpreendentes garantem experiências únicas para quem se hospeda nos *small hotels* canadenses



Ponto de partida

Os *small hotels* podem ser encontrados facilmente pela internet. Assim como o Canadá, outros países contam com alguns dos hotéis mais bem avaliados do mundo. Confira abaixo alguns dos sites onde é possível traçar planos de viagem:

Small Luxury Hotels of the World (SLH)

www.slh.com

O selo SLH diferencia mais de 500 hotéis, em cerca de 70 países, pelo requinte, o conforto e a qualidade do atendimento e dos serviços. No site, o viajante obtém informações detalhadas de cada hospedagem e faz reservas.

Great Small Hotels

www.greatsmallhotels.com

No site, é possível encontrar detalhes – e ferramentas para reservas – de *small hotels* nas costas leste e oeste do Canadá, assim como em outros países. Na totalidade, são mais de 900 estabelecimentos associados.

Small Elegant Hotels (SEH)

www.smallelegant-hotels.com

Com mais de dez opções no Canadá, a rede reúne 200 opções pelo mundo. Acomodações confortáveis e comodidades de alto padrão são algumas das características dos locais.

o espaço disponível com ambientes de grande conforto e beleza. No The Courtyard Café, o menu de café da manhã é variado e elaborado com produtos orgânicos. A iluminação natural aumenta o prazer da primeira refeição do dia, que pode ser adaptada de acordo com o pedido de cada hóspede. O hotel possui ainda uma área exclusiva para a degustação de charutos e o bar Club 22. A coleção de vinhos, conhaques, uísques e a possibilidade de saborear porções de caviar – Sevruga, Oscietre e Beluga – durante a estadia, são alguns dos serviços adicionais oferecidos.

Ainda em Toronto, mas com proposta diferenciada, o Drake Hotel é preferido por visitantes jovens interessados em experiências únicas. Aberto há cinco anos em localização central, a propriedade é conhecida pelas cores inusitadas de sua fachada e pela intenção de estimular os sentidos dos visitantes. O local, na realidade, aposta na mistura de referências históricas com a modernidade das instalações, da decoração e dos serviços. Além disso, concilia a hospitalidade com uma agenda diária de espetáculos musicais ao vivo e de apresentações de arte, além de promover a alta gastronomia. Em suas dependências, o hóspede pode escolher diferentes opções, como um *sushi bar*, um café, um restaurante, um espaço *lounge* e o disputado terraço – as trilhas musicais de fundo, os filmes e imagens projetados embalam os encontros descontraídos do espaço.

Despedindo-se da agitação de Toronto em direção ao Oceano Atlântico, mas sem se afastar da fronteira, o viajante encontra outros lugares e *small hotels* igualmente atraentes. Em Vieux-Port, Montreal (Quebec), que já foi um dos portos fluviais mais importantes da América do Norte, um calçadão de 12,5 quilômetros se transforma em um dos lugares mais frequentados da cidade durante a primavera e o verão, principalmente por ciclistas e patinadores. Além do porto, as charmosas ruas de Vieux-Montréal, o bairro antigo, são uma atração especial, com belas vistas para as águas. Algumas construções merecem visita, como a Basilique Notre-Dame (igreja católica de 1829) e o Château Ramezay (antiga sede da Câmara Municipal).

Tradição e requinte – Nesse contexto histórico, o Auberge du Vieux-Port, com apenas 27 quartos distribuídos em um edifício do século XIX, mantém o equilíbrio entre o antigo e o novo. As paredes de pedra à vista e alguns móveis de madeira maciça, em contraste com itens modernos de decoração, recordam o turista de que a tradição e o requinte convivem em harmonia nesse hotel. No terraço, a vista panorâmica reserva paisagens únicas do porto e do Rio São Lourenço. Para os apreciadores da gastronomia e de vinhos consagrados, o hotel conta com as receitas do restaurante francês Les Remparts e a variedade do Bar à Vin-Remparts.

Já na região de Charlevoix, a 150 quilômetros ao leste do Quebec, a paisagem acidentada levou a Unesco a conceder o título de Reserva da Biosfera. Os habitantes, assim como os turistas canadenses e estrangeiros, se dividem entre as belezas naturais e os prazeres da chamada “rota dos sabores”, que valoriza as especialidades da culinária local, os vinhos e os queijos. Entre as escolhas de hospedagem, uma antiga casa de um político canadense em Cap-à-l’Aigle abriga, desde 1978, a elegante pousada La Pinsonnière.

Os 11 quartos restaurados deram lugar a 18 acomodações, cada uma com área e estilo próprios. Além disso, são motivos adicionais para fazer uma reserva a adega de vinhos selecionados, a piscina e os tratamentos do spa. O atendimento e os serviços, reconhecidos por diversos prêmios do segmento de turismo, caracterizam-se pela qualidade certificada não pelas tradicionais cinco estrelas, mas por cinco letras “C” – de caráter, cortesia, charme, calma e cozinha. Mesmo no inverno, é possível praticar atividades, como as saídas para esqui, principalmente na estação Mont Grand Fonds, com 14 pistas.

Prosseguindo em direção à costa leste, o viajante entra em contato com as riquezas da Nova Scotia, de New Brunswick e da Ilha Prince Edward. A procura por essa região aumenta principalmente nas temporadas de temperaturas amenas, quando sair ao ar livre garante

experiências inesquecíveis. A pesca, a canoagem e os mergulhos em lagos e rios são algumas das práticas preferidas. As cidades históricas também são uma constante, assim como os parques nacionais, a exemplo do Fundy National Park e do Kouchibouguac National Park.

Para que esses recantos possam ser aproveitados ao máximo, o Trout Point Lodge of Nova Scotia, em operação de maio a outubro, elabora pacotes com guias para programações de pesca, de observação de pássaros e baleias, caminhadas, passeios de caiaque, canoagem e golfe. São 15 opções de alojamento, com acomodações amplas e vistas exuberantes. Além disso, a dedicação aos melhores sabores da gastronomia francesa e o uso de ingredientes de fabricação própria fazem do hotel uma referência no país.

Ainda mais ao leste, Terra Nova e Labrador, banhada pelo imponente Oceano Atlântico, é sinônimo de grandes espetáculos naturais e de muitas paisagens selvagens – os picos elevados e os icebergs são bastante comuns. Na histórica St. John, capital da província, o Balmoral House Bed and Breakfast, localizado no centro da comunidade, separa-se da costa por apenas duas quadras. Graças a essa proximidade, as visões panorâmicas do oceano de alguns dos quartos surpreendem o turista com cenas que poucos países podem oferecer: a passagem de icebergs pelo horizonte. 🍁

PODER DE ATRAÇÃO

Attraction power

Com 70% da produção de orgânicos voltada ao mercado internacional e crescimento continuado, o Brasil regulamenta o setor, expande a certificação e aumenta sua presença no Canadá para estimular novos negócios

With 70% of its organic product output destined abroad, and due to continuous growth, Brazil regulates the industry, improves certification statistics and increases its presence in Canada to foster new business

LEANDRO RODRIGUEZ

Durante a última edição da *Feira Internacional de Produtos Orgânicos (Bio Brazil Fair)*, realizada em São Paulo, o ministro da Agricultura, Pecuária e Abastecimento (Mapa), Reinhold Stephanes, destacou o que muitos produtores brasileiros e importadores estrangeiros percebem diariamente em diversas situações. “O Brasil tem interesse em expandir a produção de orgânicos e conquistar o mercado externo”, disse. Uma das nações de maior potencial mundial nesse setor, o país começa a conquistar projeção internacional superior, atraindo empresas e investidores interessados em fazer negócios com empresas nacionais. No Canadá, onde o segmento orgânico registra crescimento médio anual de 20% – o mais expressivo de toda a agricultura canadense –, segundo a organização Canadian Organic Growers (COG), a ascensão de marcas brasileiras tem chamado a atenção de companhias locais, estimulando a troca de conhecimentos e viabilizando novas oportunidades de negócios.

“Venho para conhecer novos produtos e iniciar contatos com fornecedores de grãos, frutas, óleos e outros itens. Embora não vejamos muitos itens do Brasil no mercado canadense, há muito espaço e oportunidades para as empresas daqui”, avalia Chakib Azizi, diretor da Bio-Bianca Organic Inc., com sede em Montreal (Quebec). Especializada em aproximar compradores canadenses de produtores externos, a empresa atua como agente de vendas de artigos

During the most recent edition of the International Organic Products Fair (Bio Brazil Fair), held in São Paulo, the minister of Agriculture, Cattle Raising and Supply, Reinhold Stephanes, highlighted what many Brazilian producers and foreign importers notice daily in different situations. “Brazil is interested in expanding the production of organic products and in conquering international markets”, he said. As a nation with one of the world’s largest potentials in this industry, Brazil is beginning to achieve relevant international exposure, attracting companies and investors interested in doing business with local companies. In Canada, where the organic product segment registers average annual growth of 20% – the most expressive in Canada’s agriculture taken as a whole –, according to the organization Canadian Organic Growers (COG), the rising of Brazilian brands has called the attention of local companies, fostering the exchange of knowledge and making new business opportunities feasible.

“I come to see new products and to contact suppliers of grain, fruit, oils and other items. Although one does not see many items from Brazil in the Canadian market, there is much room and opportunities for companies from here”, says Chakib Azizi, director of Bio-Bianca Organic Inc., headquartered in Montreal (Quebec). Specializing in putting Canadian companies in touch with foreign producers, the company performs as a sales agent for goods from 48 countries – valued at US\$ 1 billion – and performs studies and consulting projects. The knowledge accumulated since its foundation, in 1995, resulted in the company visiting Brazil with the objective not only of obtaining information, but also of shortening distances. “Canadian consumers are very sensitive to the quality of ingredients, obtained in forests, for example. That’s why we are interested in celebrating long-term contracts to work together with companies and help develop what we import”, explains Azizi.

FOTOLIA



provenientes de 48 países – estimados em US\$ 1 bilhão – e realiza estudos e projetos de consultoria. O conhecimento acumulado desde a sua fundação, em 1995, levou a companhia a visitar o Brasil com o objetivo não apenas de obter informações, mas também de encurtar distâncias. “Os consumidores do Canadá são muito atentos à qualidade dos ingredientes, obtidos em florestas, por exemplo. Por isso, temos o interesse de fechar contratos de longo prazo para trabalhar em conjunto com as empresas e ajudar no desenvolvimento dos produtos que importarmos”, explica Azizi.

Um fator tem auxiliado a internacionalização das marcas: a consolidação do setor. Nos últimos anos, autoridades do governo, entidades representativas e empresas trabalham nos procedimentos de certificação, no cadastramento de produtores e na regulamentação necessária para a generalização da produção. Parte disso pôde ser observado na última edição da *Biofach América Latina*, considerada uma referência mundial. Realizado em outubro, em São Paulo, o evento reuniu mais de 300 expositores, proporcionando oportunidade para a divulgação de novas tecnologias, lançamentos e serviços. Nesse ambiente, em que executivos estrangeiros se reuniram nos estandes, as novidades nacionais ganharam exposição privilegiada. “A agricultura orgânica brasileira está caminhando para conquistar um mercado expressivo, tanto aqui como em outros continentes”, diz Rogério Dias, coordenador de Agroecologia do Mapa.



Dias, do Mapa: segmento caminha para conquistar mercado expressivo no Brasil e em outros países / Dias, of the Ministry of Agriculture: this industry segment is in the process of conquering expressive market share in Brazil and other countries



There is a factor that has helped in internationalizing brands: the industry's consolidation. In recent years, government authorities, representative entities and companies have been working on certification procedures, the registration of producers and the required regulation to spread local production. A partial result of this effort can be seen in the most recent edition of the Biofach América Latina fair, considered an international reference. Held in October in São Paulo, the event attracted more than 300 exhibitors, and served as a means to publicize new technologies, launchings and services. In this environment, in which executives from abroad met at the stands, local novelties got privileged exposure. “Brazilian organic agriculture is headed towards conquering expressive market share, here and on other continents”, says Rogério Dias, agro ecology coordinator at the Ministry of Agriculture.

The fair also resulted in valuable business for many companies, showing that they are beginning to occupy spaces in regions of the world until now little explored. Just the 71 companies participating in the Organics Brasil project – a joint initiative of ApexBrasil – Brazilian Trade and Investment Promotion Agency, IPD - Development Promotion Institute (Instituto de Promoção do Desenvolvimento) of the Federation of Industry of the State of Paraná (Fiep) –, whose objective is to unite members around a single brand, booked new contracts worth US\$ 3 million. Furthermore, many foreign buyers renewed contracts worth US\$ 1.5 million, while others, who previously had been invitees, this time attended as visitors.

Innovation and integration – Canadian company N2 Ingredients, which markets gluten-free unprocessed foods, took the opportunity to intensify relations. “We import many products to Canada, such as those derived from sugarcane and coconut. The integration of the factories here with our distributors is a strategic advantage in order to sell in the Canadian market”, states Jill Baxter, the company's vice-president. According to the executive, most of the interest is in innovative items, considered to have “consistent” quality. Like her, many people have noticed more favorable conditions to buy Brazilian items, contributing to bilateral trade, research and sales volume. Notwithstanding the strong expansion of the Canadian domestic

Produtos sem processamento e itens de valor agregado compõem a oferta de exportações brasileiras / Unprocessed products and aggregated value items comprise Brazilian exports



A feira também gerou negócios valiosos para muitas empresas, sinal de que elas começam a conquistar espaço em regiões do mundo pouco exploradas até então. Somente as 71 companhias participantes do Projeto *Organics Brasil* – ação conjunta da Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimentos (ApexBrasil), do Instituto de Promoção do Desenvolvimento (IPD) e da Federação das Indústrias do Estado do Paraná (Fiep) –, com o objetivo de reunir os associados em torno de uma única marca, somaram US\$ 3 milhões em novos contratos. Além disso, muitos compradores externos renovaram negócios no valor de US\$ 1,5 milhão, enquanto outros, antes convidados, estiveram presentes nessa ocasião como visitantes.

Inovação e integração – A canadense N2 Ingredients, dedicada à venda de alimentos não processados sem glúten, aproveitou a oportunidade para estreitar vínculos. “Nós importamos muitos produtos para o Canadá, como os provenientes da cana e do coco. A integração das fábricas daqui com os nossos distribuidores é uma vantagem estratégica para que possamos vender no mercado canadense”, afirma Jill Baxter, vice-presidente da empresa. Segundo a executiva, seu maior interesse é trabalhar com artigos inovadores, de qualidade considerada “consistente”. Assim como ela, muitos investidores têm identificado condições mais favoráveis à compra de itens nacionais, contribuindo para o intercâmbio comercial bilateral, para a pesquisa e para o volume de vendas. Apesar da forte expansão do mercado interno canadense – o número de processadores e manipuladores certificados aumentou 47% entre 2004 e 2005 –, a procura por novas rotas de importação tem se confirmado como uma tendência, aumentando o interesse por parceiros comerciais no Brasil.

Países da América Latina e África registram maior crescimento de plantios orgânicos ao longo dos últimos anos

Countries in Latin America and Africa register most growth in the planting of organic products in recent years

market – the number of certified processors and handlers increased 47% between 2004 and 2005 –, the search for new import routes has proven to be a trend, increasing the interest in business partners in Brazil.

“After analyzing 40 international trade variables, our intelligence staff classified the Canadian market as the third most promising destination for the companies participating in the Organics Brasil project. Furthermore, we are continuously seeing how Brazilian products of aggregated value are achieving increasingly more visibility there”, observes Eduardo Caldas, manager of Agribusiness Projects at ApexBrasil. He informs that total international sales of the group of 71 companies increased from US\$ 3.3 million in 2006 to US\$ 6 million in 2008, which has resulted in the planning of new trade initiatives, food sampling events and other foreign trade activities intended solely for Canadian importers. In this type of initiative, emphasis will be placed on the concept of Nature, among others.

“Contrary to what often happens with foreign groups that view Brazil as the entrance to Latin America, we see Canada as a distinct market, separate from the United States. That is why we try to have better understanding of its demands and characteristics”, assures Caldas. A recent study of food export opportunities, conducted by the agency's trade intelligence staff, identified a growing trend in the consumption of premium products abroad, including organic product items. Furthermore, the study showed that many consumers in developed countries, much concerned about health and food safety, are

Destaque internacional / *International highlight*

“Mesmo com a crise, os negócios no mercado de orgânicos têm sido bons. O *Sial* segue a tendência das outras feiras mundiais e monta um espaço destinado exclusivamente aos produtos orgânicos – a Vila Orgânica –, e estamos nesse nicho inovador, otimistas com os negócios gerados”. Com essas palavras, Ming Liu, coordenador executivo do projeto *Organics Brasil*, definiu a participação brasileira na tradicional feira de alimentos e bebidas *Le Salon International de L’ Alimentacion, Boissons, Vins et Spiriteux (Sial)*, realizada em 2009 em Montreal (Quebec). O pavilhão brasileiro contou com 29 empresas, englobando uma grande variedade de produtos tipicamente nacionais, como castanhas, frutas frescas e secas, sucos e geleias, entre outros. Foi uma oportunidade para os empresários participantes fazerem negócios, mas também para conseguirem detalhes sobre as negociações entre os Estados Unidos e o Canadá acerca da integração de seus mercados de orgânicos. A estimativa é de que o salão tenha gerado contatos com cerca de 170 importadores, com potencial de geração de contratos no valor de US\$ 1,1 milhão, segundo o *Organics Brasil*.

“Even with the crisis, business in the organic products market has been good. Sial follows the trend of other international trade fairs setting up space destined exclusively for organic products – the Organic Village –, and we are in this innovative niche, optimistic because of the business generated”. With these words, Ming Liu, executive coordinator of the Organics Brasil project, defined Brazilian participation in the traditional food and beverage trade fair Le Salon International de L’ Alimentacion, Boissons, Vins et Spiriteux (Sial), held in 2009 in Montreal (Quebec). The Brazilian stand had 29 companies represented, encompassing a large number of typically Brazilian products, such as nuts, fresh and dry fruit, juices and jams, among others. It was an opportunity for participating business people to close deals, but also, to learn of details about the negotiations between the United States and Canada aimed at integrating their organic products markets. Expectations are that the fair will have resulted in contacts with approximately 170 importers, with the potential of generating contracts worth US\$ 1.1 million, according to Organics Brasil.

“Depois de analisar 40 variáveis de comércio internacional, nossa equipe de inteligência posicionou o mercado canadense como o terceiro destino mais promissor às empresas participantes do *Organics Brasil*. Além disso, vemos continuamente como os produtos nacionais de valor agregado conquistam visibilidade cada vez maior lá”, observa Eduardo Caldas, gestor de Projetos de Agronegócios da ApexBrasil. Ele conta que as vendas totais internacionais do grupo de 71 companhias aumentaram de US\$ 3,3 milhões em 2006 para US\$ 6 milhões em 2008, o que tem motivado o planejamento de novas ações comerciais, eventos de degustação e outras atividades de comércio exterior pensadas exclusivamente para importadores canadenses. Nesse tipo de iniciativas, será enfatizado, entre outros aspectos, o conceito de natureza.

willing to pay more for what they consume. “Brazilian organic products meet these trend requirements and are increasingly more available on supermarket and specialty store shelves in countries like the United States, Canada and the Arab Emirates”, adds Caldas.

Versatility has been a great ally of the more than 90,000 Brazilian producers according to data of the Brazilian Geography and Statistics Institute (IBGE). Although the country will only have comprehensive legislation beginning in 2010, many producers already follow international quality standards, competing on equal terms with competitors. “The industry is experiencing an important moment due to the coming into force of the new legislation. This will give new Brazilian brands greater credibility, locally and internationally, mainly if we take into account that approximately 70% of our production is exported”, states Alvaro Werneck, administrative director of Planeta Orgânico. A major advantage in this

Clélia, da Surya: consumidores críticos e atentos à qualidade e à origem dos produtos
Angelon, of Surya: critical consumers, attent to product quality and origin

“Ao contrário do que muitas vezes ocorre com grupos estrangeiros, que vêem o Brasil como uma porta de entrada à América Latina, entendemos o Canadá como um mercado particular à parte dos Estados Unidos. Por isso, tentamos ter um entendimento melhor de suas demandas e características”, assegura Caldas. Um recente estudo de oportunidades de exportações de alimentos, elaborado pela inteligência comercial da agência, identificou uma crescente tendência ao consumo de produtos de categoria *premium*, no exterior, incluindo itens orgânicos. Além disso, a pesquisa mostrou que muitos consumidores de países desenvolvidos, muito preocupados com sua saúde e segurança alimentar, estão dispostos a pagar mais pelo que consomem. “Os orgânicos brasileiros atendem a essas tendências e estão cada vez mais presentes nas prateleiras de supermercados e lojas especializadas de países como Estados Unidos, Canadá e Emirados Árabes”, acrescenta.

A versatilidade tem sido uma grande aliada dos mais de 90 mil produtores nacionais, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Apesar de o país contar com uma legislação ampla, apenas a partir de 2010, muitos deles seguem normas internacionais de qualidade, conseguindo disputar oportunidades em igualdade com outros concorrentes. “O setor passa por um momento importante devido à entrada em vigor da nova legislação. Isso dará maior credibilidade às marcas nacionais, tanto interna como externamente. Sobretudo se levarmos em conta que cerca de 70% de nossa produção é voltada à exportação”, expõe Alvaro Werneck, diretor administrativo da Planeta Orgânico. Uma principal vantagem dessa área, esclarece, é o fato de ela contar com uma demanda contínua. Por isso, o desafio é conseguir reserva de produção para exportar mais.

A entrada em vigor de uma regulamentação tende a favorecer uma alta dos estoques. Nesse ponto, Werneck considera promissoras as relações bilaterais. “Do nosso lado, o mercado canadense tem se mostrado muito interessante devido ao valor que os consumidores de lá dão à alimentação elaborada com orgânicos. Já aqui, as maiores oportunidades para os investidores estrangeiros estão no processamento”, aponta. No que se refere aos padrões de certificação, ele ressalta que os produtores, mesmo estando em dia com as especificações nacionais, precisarão atender às exigências do mercado comprador. Em outras palavras, o desembarque no Canadá depende de um conhecimento prévio mais pormenorizado.

Muitas companhias que já realizam transações no exterior conseguem superar as dificuldades, acumulando

O Canadá adquiriu 4,7% das exportações brasileiras do setor entre 2006 e 2008, segundo dados oficiais do governo
Canada bought 4.7% of Brazilian exports in the industry between 2006 and 2008, according to official government data

field, explains Werneck, is the fact that the demand is eternal. Therefore, the challenge is to reserve production to export more.

The coming into force of new rules tends to favor the build-up of inventory. At that point, Werneck views bilateral relations as promising. “From our perspective, the Canadian market has shown to be very interesting due to the value consumers there give food prepared with organic products. Here, in turn, the biggest opportunities for foreign investors lie in processing”, says Werneck. With respect to certification standards, he points out that producers, even if not up to date with local specifications, will have to comply with the requirements of the purchaser market. In other words, entering into Canada requires detailed prior knowledge.

Many companies that already operate abroad are able to overcome difficulties, building up experience. Surya Brasil, founded in 1995, markets organic cosmetic products in several countries, and has own offices in India and the United States, from where it ships to Canada. Over time, the company, which initially imported raw materials from India, was able to become an exporter of coloring products to that country. “It’s not just about being Brazilian, a fact which favors us because we are very much associated with Nature, but it has to do with warranting quality and the origin of products. It is important to remember that whoever consumes organic products is very critical and carefully assesses each item bought”, says the company’s president Clélia Cecília Angelon.

She explains that to have a business philosophy focused entirely on organic production, incorporating values and practices of the industry into



Trabalhadores processando frutas orgânicas no Quebec / *Workers handling organic fruit in Quebec*

experiência. A Surya Brasil, fundada em 1995, vende cosméticos orgânicos para diversos países, com escritórios próprios na Índia e nos Estados Unidos, de onde distribui para o Canadá. Com o tempo, a empresa, primeiramente importadora de matérias-primas indianas, conseguiu se transformar em fornecedora de colorações para o mesmo país. “Não se trata apenas de ser brasileiro, o que nos favorece pelo fato de estarmos muito associados à natureza, mas de garantir a qualidade e a origem dos produtos. É importante ter em mente que quem consome orgânicos é muito crítico e avalia com cuidado cada item que compra”, conta a presidente Clélia Cecília Angelon.

Ela explica que ter uma filosofia empresarial voltada completamente à produção orgânica, estendendo os valores e as práticas do segmento para o planejamento corporativo, também tem favorecido a entrada de suas linhas de cosméticos em outros mercados. “Em muitas feiras e viagens ao exterior, perguntam-nos sobre a nossa filosofia empresarial. Do mesmo modo, querem saber, em detalhes, quais são nossas certificações”, diz, ao avaliar que o desenvolvimento do mercado interno é promissor, sem se tratar de uma moda passageira. Isso, explica a executiva, deve favorecer as parcerias com o Canadá, considerado por ela um ótimo destino. Outro aspecto favorável é a timidez do setor no Brasil. “Apesar de o nicho ainda ser bastante reduzido, os canadenses, por exemplo, têm a



Stephanes, do Mapa: interesse em expandir a produção e conquistar mercados / Stephanes, of the Ministry of Agriculture: interested in expanding production and conquering markets

Principais rotas / Main routes

As exportações nacionais do setor de orgânicos têm economias desenvolvidas como principais destinos – o Canadá se posiciona em sexto no ranking. Confira abaixo os dados mais recentes: *Brazilian organic products exports are aimed mostly at developed countries – Canada ranks sixth. See the most recent data below:*

País de destino <i>Country of destination</i>	Kg <i>Kg</i>	US\$	
		Valor <i>Amount</i>	Part. % <i>Part. %</i>
Total <i>Total</i>	40.844.560 <i>40,844,560</i>	29.203.088 <i>29,203,088</i>	100,0 <i>100.0</i>
Holanda <i>Holland</i>	13.662.099 <i>13,662,099</i>	9.361.654 <i>9,361,654</i>	32,1 <i>32.1</i>
Suécia <i>Sweden</i>	7.136.549 <i>7,136,549</i>	5.210.538 <i>5,210,538</i>	17,8 <i>17.8</i>
Estados Unidos <i>United States</i>	5.987.728 <i>5,987,728</i>	3.453.675 <i>3,453,675</i>	11,8 <i>11.8</i>
Reino Unido <i>United Kingdom</i>	2.812.592 <i>2,812,592</i>	2.349.972 <i>2,349,972</i>	8,0 <i>8.0</i>
França <i>France</i>	3.670.597 <i>3,670,597</i>	1.998.996 <i>1,998,996</i>	6,8 <i>6.8</i>
Canadá <i>Canada</i>	454.612 <i>454,612</i>	1.373.554 <i>1,373,554</i>	4,7 <i>4.7</i>
Noruega <i>Norway</i>	1.131.420 <i>1,131,420</i>	1.123.195 <i>1,123,195</i>	3,8 <i>3.8</i>

Produtos <i>Products</i>	Kg <i>Kg</i>	US\$	
		Valor <i>Amount</i>	Part. % <i>Part. %</i>
Total <i>Total</i>	40.844.560 <i>40,844,560</i>	29.203.088 <i>29,203,088</i>	100,0 <i>100.0</i>
Espécies de soja <i>Types of soya</i>	9.318.336 <i>9,318,336</i>	6.996.392 <i>6,996,392</i>	23,96 <i>23.96</i>
Resíduos da extração de óleo de soja/Residues from soya oil extraction	8.435.673 <i>8,435,673</i>	5.971.590 <i>5,971,590</i>	20,45 <i>20.45</i>
Açúcares <i>Sugars</i>	9.907.525 <i>9,907,525</i>	4.702.839 <i>4,702,839</i>	16,0 <i>16.0</i>
Farinha de soja <i>Soya flour</i>	3.567.760 <i>3,567,760</i>	2.204.411 <i>2,204,411</i>	7,55 <i>7.55</i>
Açúcar de cana <i>Sugar from cane</i>	4.075.869 <i>4,075,869</i>	1.995.299 <i>1,995,299</i>	6,83 <i>6.83</i>
Óleo de soja <i>Soya oil</i>	1.470.420 <i>1,470,420</i>	1.529.464 <i>1,529,464</i>	5,24 <i>5.24</i>



A soja e seus derivados lideram as vendas brasileiras do segmento no exterior
Soya and derivative products lead the Brazilian industry segment's sales abroad

qualidade de vida como algo muito importante para o seu dia a dia. Daí a importância para nós e para outros de termos acesso ao país”, diz Clélia.

Na lista de itens mais importantes da exportação brasileira de orgânicos, entre agosto de 2006 e dezembro de 2008, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), a soja e o açúcar concentram mais de 80% dos carregamentos. A Holanda, a Suécia e os Estados Unidos lideraram em compras, atraindo mais de 60% das remessas. Nesse período, o Canadá adquiriu 4,7% da produção voltada à exportação, no total de 454,6 toneladas, no valor de US\$ 1,3 milhão. Para que esses números cresçam nos próximos anos, pondera Eduardo Caldas, da ApexBrasil, será preciso desenvolver projetos de incentivo às exportações. Isso porque faltaria prática a muitos produtores nesse tipo de atividade.

“Eles precisam de uma contínua melhora dos processos de negociações internacionais para conseguir mercado. Ainda predomina certa falta de hábito nessa área, para algumas empresas”, diz. Ganhar ritmo será fundamental, uma vez que a expectativa é de que o mercado global de orgânicos, avaliado em US\$ 46 bilhões, segundo a estimativa da Federação Internacional de Movimentos de Agricultura Orgânica (Ifoam, na sigla em inglês), registre taxas de crescimento médio anual de 20% a 25% nos próximos anos. “Se compararmos os dados mais recentes com pesquisas anteriores, perceberemos que 1,5 milhão de hectares foram acrescentados à produção mundial. Na divisão por regiões geográficas, o crescimento foi mais expressivo na América Latina e na África”, destaca Helga Willer, do Research Institute of Organic Agriculture (FiBL). 🍁

corporate planning has also favored the entry of her line of cosmetic products in other markets. “At many trade fairs and on trips abroad we are asked about our company philosophy. Likewise we are asked about details concerning our certifications”, says Angelon. For her, the domestic market development is quite promising and is not merely a timely mode. This, according to the executive, is expected to favor partnerships with Canada, which she sees as an excellent destination. Another favorable aspect is the industry's timidity in Brazil. “Although this niche is still very small, Canadians, for example, view quality of life as very important for their everyday life. Hence, the importance for us and others to have access to the country”, says Angelon.

On the list of the most important Brazilian organic product export items, from August 2006 to December 2008, according to data of the Ministry of Development, Industry and Foreign Trade, soya and sugar concentrated more than 80% of the shipments. Holland, Sweden and the United States led the purchaser list, having bought 60% of the shipped volumes. In this period, Canadá bought 4.7% of the exported production, of a total of 454.6 tons, worth US\$ 1.3 million. In order for these numbers to grow in coming years, assesses Eduardo Caldas of ApexBrasil, it will be necessary to develop export incentive projects, due to the fact that many producers lack experience in this type of activity.

“They need to continuously improve international negotiation processes to achieve market share. There is still a certain lack of habit, in this area, in the case of some companies”, says Caldas. To gain momentum will be fundamental, given that the expectation is that the global market for organic products, valued at US\$ 46 billion, according to the International Federation of Organic Agriculture Movements (IFOAM), will register average annual growth rates in coming years, of 20% to 25%. “If we compare the most recent data with previous surveys, one can notice that 1.5 million hectares were added to world output. In the division according to geographic regions, growth was more expressive in Latin America and Africa”, points out Helga Willer, of the Research Institute of Organic Agriculture (FiBL). 🍁

Translation to English: BeKom Comunicação Internacional

Parceria promissora

Ministro de Relações Internacionais do Quebec destaca os motivos que posicionam o Brasil como prioridade à sua política externa e aponta oportunidades de intercâmbio nas áreas econômica, cultural, científica e social

Leandro Rodriguez

Arcand: presença mais marcante do Quebec para atender às demandas do mercado brasileiro

O Quebec busca diversificar suas rotas comerciais, em parte devido à retração dos Estados Unidos em consequência dos efeitos da crise financeira mundial. Nessa estratégia, o Brasil desponta como parceiro promissor e se posiciona como prioridade à política internacional quebequense. “O mercado brasileiro é uma excelente porta de entrada à América Latina, e podemos oferecer soluções para as demandas locais de consumo”, afirma Pierre Arcand, ministro de Relações Internacionais e responsável pela francofonia. Nos últimos quatro anos, os negócios entre Brasil e Quebec duplicaram, totalizando US\$ 2 bilhões em 2008. Durante recente visita ao país, quando inaugurou oficialmente o escritório de representação do Quebec, em São Paulo, e participou de diversos encontros com empresários – ao liderar uma delegação comercial de dez empresas quebequenses de diferentes setores –, autoridades e entidades, Arcand reforçou os interesses de investimentos no Brasil. “Na atualidade, buscamos melhorar da comunicação com nossos interlocutores, visando estreitar as relações em todas as áreas. É de se esperar que dupliquemos nosso volume de intercâmbios a cada quatro ou cinco anos”, prevê. Entre os segmentos mais promissores, o audiovisual, a mineração, a hotelaria e as indústrias aeroespacial e de energia hidrelétrica oferecem muitas oportunidades, favorecidas pela experiência e conhecimento acumulados pelo Quebec e Brasil. O ministro destaca ainda as contribuições que os quebequenses podem oferecer ao meio ambiente, fundamentais na preparação e realização da Copa do Mundo de 2014 e dos Jogos Olímpicos de 2016, no Rio de Janeiro. Nas conversas sobre esses eventos, Arcand chegou a ser perguntado se poderia intermediar o contato de empresas brasileiras da construção civil com similares quebequenses. Em entrevista à revista **Brasil-Canadá**, o ministro não esconde o entusiasmo em relação a outros campos de atuação, como o cultural e o social.

Brasil-Canadá – Por que o Brasil é uma prioridade para a política internacional do Quebec?

Pierre Arcand – O país foi identificado como prioridade em 2006. São vários os motivos para essa decisão, como o grande crescimento da economia brasileira nos últimos

anos e os vínculos culturais com o Quebec. Também são importantes os valores comuns e os princípios políticos internacionais semelhantes em relação à solidariedade, à paz e à política externa em geral. Por todas essas razões, o Brasil é uma prioridade às ações de política internacional do Quebec.

BC – Em questões práticas, como essa avaliação favorece as relações bilaterais entre Brasil e Quebec?

PA – No comércio, o intercâmbio bilateral duplicou somente de 2004 a 2008. Para estar mais presentes, abrimos nosso escritório em São Paulo há apenas alguns meses [Arcand realizou a inauguração oficial durante sua vinda ao país], com uma equipe de funcionários locais, para estabelecer relacionamentos políticos e comerciais. Na verdade, o mercado brasileiro é uma excelente porta de entrada para a América Latina, e podemos trazer soluções concretas às demandas locais de consumo. Por sua vez, empresas brasileiras estão viajando para o Quebec para investir. Não podemos esquecer que o Brasil e o Canadá apresentam várias semelhanças na área aeroespacial e na indústria hidrelétrica, por exemplo. Na mineração, mais interesses se cruzam, porque o Quebec e o Brasil são autoridades, pelo conhecimento e experiência acumulados. Poderemos realizar muitas colaborações em todas essas áreas.

BC – Como o Quebec pode aproveitar o crescimento do consumo interno brasileiro observado nos últimos anos?

PA – Se o mercado interno continuar evoluindo bem, evidentemente as empresas brasileiras também funcionarão melhor. Por exemplo, estive com alguns empresários que nos ofereceram contratos com a Embraer, no segmento de peças para aeronaves. Esse é um setor crescente, que deve favorecer a presença de mais aviões brasileiros em outros países do mundo. O mesmo deve acontecer com o retorno de nossos investimentos futuros no país, principalmente com os preparativos para a Copa do Mundo de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016, no Rio de Janeiro. Esses eventos têm concentrado nossas discussões. Por isso, temos ampliado o diálogo sobre o que pode ser feito para atender às necessidades brasileiras mais imediatas para o campeonato mundial de futebol e as Olimpíadas,



incluindo temas ambientais. Na construção, por exemplo, perguntaram-me se eu poderia intermediar o contato com pessoas e empresas especializadas do Quebec para saber se estariam interessadas em construir hotéis no Rio de Janeiro. Diria ainda que demonstram para mim, em todos os lugares que visito, o interesse pela nossa experiência, no que vocês chamam aqui de criação e gestão de parques tecnológicos.

BC – De modo mais concreto, como vocês podem contribuir para os projetos da Copa do Mundo de 2014? Quais são as oportunidades para as relações bilaterais nesse campo?

PA – Estamos atentos aos grandes eventos e às necessidades do governo do Rio de Janeiro e de outras cidades brasileiras. Existe uma procura por projetos em hotelaria, e isso me parece bem claro. Em relação ao meio ambiente, o Quebec oferece uma experiência muito interessante, com cerca de 35 mil empregos vinculados à área. Sei que líderes políticos do Rio de Janeiro estão interessados em conhecer mais detalhes sobre alguns planos de gestão de águas residuais, por exemplo. Em relação a outros tópicos, assinamos um acordo de cooperação, durante minha visita a São Paulo, entre a École de Technologie Supérieure (ETS), da Université du Québec, e o Instituto de Pesquisas Tecnológicas da Universidade de São Paulo (IPT-USP) para o desenvolvimento de pesquisas em conjunto. Além disso, existe um acordo entre os centros de serviços sociais brasileiros e quebequenses, com o objetivo de reduzir a delinquência juvenil.

BC – Uma das lições da crise financeira internacional é que os Estados Unidos não são agora um parceiro comercial tão promissor. A economia brasileira poderia se tornar uma rota comercial alternativa para o Quebec?

PA – A nossa experiência é a seguinte: as exportações que seguiam do Quebec para os Estados Unidos eram muito expressivas e continuam sendo muito importantes à nossa balança comercial. Isso porque mantemos uma relação excelente com o mercado americano, mas não é má ideia diversificar esse tipo de intercâmbio comercial. O Brasil, devido a seu futuro

promissor e à qualidade das relações que mantemos com as autoridades, líderes políticos e empresários, nos motiva a aumentar, de maneira mais significativa, os negócios bilaterais. Mesmo sem um escritório de representação no país duplicamos o intercâmbio comercial de 2004 a 2008. Atualmente estamos investindo em uma melhor comunicação com nossos interlocutores, visando estreitar as relações em todas as áreas. Na verdade, é de se esperar que dupliquemos nosso volume de intercâmbios a cada quatro ou cinco anos, o que faz do país um parceiro muito importante para o Quebec.

BC – As apresentações do Cirque du Soleil são talvez a presença mais marcante da cultura quebequense no Brasil. Como os laços culturais podem ser fortalecidos ao longo dos próximos anos?

PA – Temos uma presença cultural aqui que será muito mais importante nos próximos anos. Músicos, por exemplo, se apresentam em diversos eventos e artistas quebequenses participaram da 5ª Bienal Latino-Americana de Artes Visuais (VentoSul), realizada em Curitiba (PR) de agosto a outubro. Além disso, profissionais de outros circos, e não apenas do Cirque du Soleil, atuam no Brasil. Para favorecer o cenário, a Unesco vai implantar medidas para dar prosseguimento ao que chamo de a ‘convenção sobre a diversidade cultural’. Em cinema, somos muito dinâmicos também. A companhia de produção Wizzfilms, de Montreal, assinou recentemente um acordo de US\$ 5,3 milhões com a produtora Glaz Entretenimento, de São Paulo. O objetivo dessa parceria é o uso de técnicas de terceira dimensão, as quais vão ser utilizadas em um filme de animação. Nessa área, temos muita experiência e excelência, presentes em jogos de vídeo. Além disso, contamos com mais de 100 mil empregos relacionados à pesquisa e à tecnologia da informação nessa área.

BC – E como o Brasil e o Quebec podem reforçar suas relações bilaterais no campo científico?

PA – Nesse campo, contamos com acordos estabelecidos não só pela ETS, mas também por outras instituições. No Paraná,

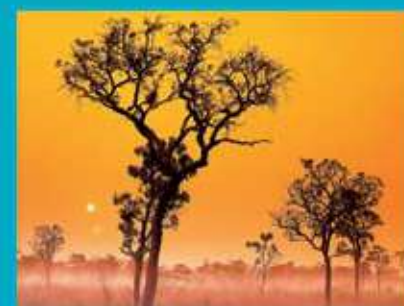
mantemos uma parceria formal para o desenvolvimento da ciência e da tecnologia, dois segmentos de interesse para muitas empresas quebequenses. No momento, acompanho projetos de nove empresas do Quebec que já se encontraram com representantes brasileiros. Dessa forma, alguns contratos poderão ser formalizados em breve.

BC – O Quebec vê oportunidades de negócios na exploração da camada pré-sal?

PA – Para ser bastante honesto, o Quebec não está interessado especificamente nessa área, até porque 97% de nossa energia são provenientes de usinas hidrelétricas. Percebi, porém, que as lideranças brasileiras mencionam, com frequência, os investimentos em energia eólica. Aqui, sim, existe um interesse em comum. Na atualidade,

“É de se esperar que dupliquemos o volume de intercâmbios a cada quatro ou cinco anos, o que faz do Brasil um parceiro importante”

o Quebec tenta se distanciar ao máximo do petróleo, livrando-se de sua dependência. Por isso, precisamos estar mais identificados com o Brasil em alguns ramos bem específicos, como a colaboração científica, a tecnologia da informação, aeronáutica e cultura. Posso dizer que esses seriam os campos de atuação que vamos privilegiar. 🍁



Sua imagem está aqui

www.tipsimages.com
www.tipsfilm.com
www.isuzuimagens.com.br
Fone: (11) 5594-2296

LICENÇA EXCLUSIVA
DA TIPS IMAGES **tips**
images



FOTOS: CORBIS E DIVULGAÇÃO

Qualidade na prática

Hospitais brasileiros integram a acreditação canadense ao modelo de gestão e planejam maneiras de como aproveitar as oportunidades do atendimento médico de qualidade reconhecido no exterior

Inicialmente, um modelo a ser integrado à gestão hospitalar, como forma de adequar o atendimento a padrões mundiais de qualidade, a acreditação internacional tem estimulado, nos hospitais, o debate sobre o melhor aproveitamento do modelo. Mais envolvidas e informadas, as instituições vivem uma segunda etapa e avaliam o que precisarão fazer para manter os níveis de excelência no futuro, além de se questionarem sobre os benefícios do reconhecimento internacional. Em algumas delas, o trabalho realizado até agora corresponde às expectativas, o que possibilita a definição de metas de médio e longo prazos. “Os hospitais brasileiros estão no caminho certo, e está claro para mim que eles estão muito comprometidos com a qualidade do atendimento e com a segurança dos pacientes”, disse Wendy Nicklin, presidente da Accreditation Canada (AC), durante sua primeira visita ao Brasil. Ao longo de sua passagem pelo país, a representante da organização pôde conhecer dois centros hospitalares de referência – um acreditado e outro perto de consegui-la –, além de conhecer representantes do setor.

O modelo canadense, implementado em quatro hospitais brasileiros, tem intensificado o intercâmbio de profissionais brasileiros e canadenses no setor da saúde. Essa aproximação, por sua vez, renova as oportunidades de aprendizado, pesquisa e negócios. “Com essa plataforma, podemos trabalhar juntos em assuntos de atendimento médico e enfrentar alguns desafios do setor. Muitos dos obstáculos que vocês encontram no país estão presentes em outras nações, e a acreditação é um vínculo de troca de informações e conhecimento”, avalia Wendy. Entre os obstáculos, aos quais ela se refere, os erros médicos afetam sistemas públicos e privados de todos os países, fato que as iniciativas de acreditação tentam combater.



Borges, do Santa Catarina: agilidade à gestão e envolvimento maior da equipe em atividades que requerem trabalho em conjunto

Segundo dados do informe *2009 Canadian health accreditation report: a focus on patient safety*, de 9 mil a 24 mil canadenses morrem anualmente devido a falhas no atendimento. Outro levantamento da AC constatou que a taxa global de eventos considerados adversos – quando não há dano intencional que resulte de cuidados de saúde – foi de 7,5% entre os pacientes canadenses. O estudo sugere que, das quase 2,5 milhões de internações analisadas, cerca de 185.000 podem ser associadas a um evento adverso, e 70.000 poderiam ser inicialmente evitadas. No Brasil, as preocupações com a segurança de clientes, médicos e colaboradores, além de outras questões de gestão, começam a ter como referência normas aplicadas também em outras regiões do globo, garantindo maior visibilidade às instituições.

“Em todo o mundo, o público não está bem informado da importância da acreditação. No entanto, os pacientes e as pessoas em geral deveriam se interessar mais por esse conceito e deveriam questionar mais se os hospitais que utilizam estão acreditados”, avalia Wendy. Apesar de seus benefícios, o comprometimento interno com a excelência

Divulgação no exterior se transforma em requisito complementar da gestão hospitalar, contribuindo para a atração de pacientes estrangeiros ao Brasil

no atendimento não é muitas vezes divulgado como um aspecto diferenciador, o que começa a ser entendido como uma falha. A divulgação externa específica, portanto, transforma-se em requisito complementar de gestão, mas deve ser iniciada internamente. “Você não pode simplesmente dizer às pessoas, que trabalham nas diferentes áreas hospitalares, que elas devem estar atentas à qualidade. É preciso dar uma razão concreta a essa dedicação, uma motivação com a qual elas se identifiquem. Por isso, os gestores precisam associar os conceitos de qualidade à segurança no atendimento, à redução de riscos e à melhora dos serviços de saúde, como um todo”, acrescenta a presidente da AC.

Cultura hospitalar – A adesão generalizada da equipe aos processos, de fato, é uma das principais dificuldades das organizações que começam a se adaptar aos modelos de excelência. Por sua vez, aquelas que conseguiram obter sua acreditação debatem um modo de manter presente uma cultura hospitalar depois de superadas as dificuldades iniciais da adaptação. “O grande desafio para um programa como esse é a participação de toda a instituição no processo. Por isso, dizemos que não se trata de uma questão estrutural ou tecnológica”, aponta Rubens J. Covello, presidente do Instituto Qualisa de Gestão (IQG), que desde 2003 mantém parceria com a AC. Partindo dessa preocupação, o trabalho feito pela organização canadense no Brasil tem sido desenvolvido com cautela. Covello explica que, ao invés de uma expansão generalizada, o objetivo é concentrar a atenção em poucos hospitais, garantindo um diálogo mais intenso com os envolvidos. “O interesse não é estabelecer uma forte política de marketing e adesões, mas promover a melhoria da gestão hospitalar e dos procedimentos de modo eficaz”, diz. No futuro, essa base reduzida de centros acreditados poderá projetar seu alcance no exterior, a exemplo do que ocorre com outros países, como os Estados Unidos e a Índia.



Wendy, da Accreditation Canada: vínculos e atuação bilateral para fortalecer intercâmbios e superar desafios do setor médico

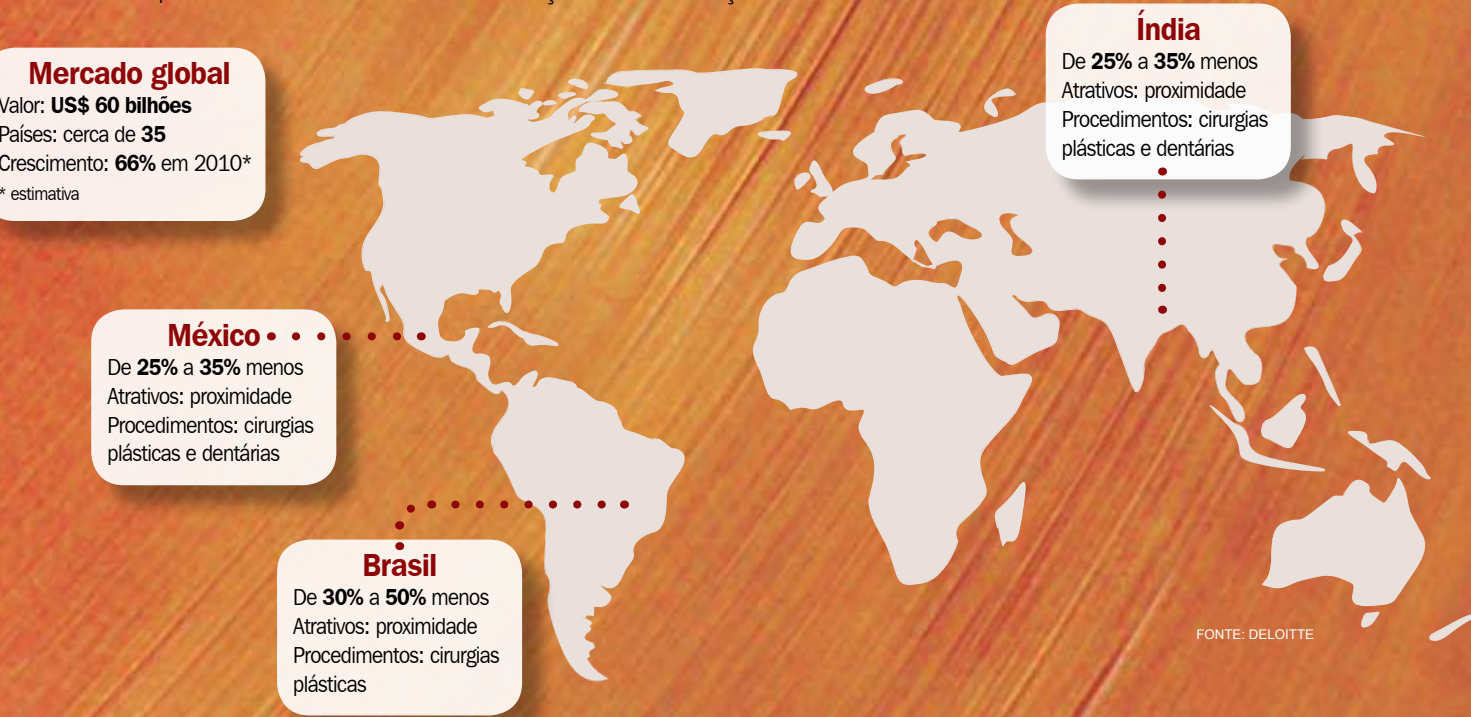
Covello explica que estão sendo discutidas maneiras de “conectar” os hospitais brasileiros a parceiros de outros continentes. Atualmente, prioriza-se a qualidade e não a quantidade de creditações. “Por isso, não queremos formar um grande grupo de instalações reconhecidas pelo modelo canadense, mas nos restringiremos a um conjunto de hospitais de excelência que possam estabelecer um intercâmbio de boas práticas médicas com centros da Europa, do Oriente Médio e de outras regiões”, garante. Segundo o executivo, essa ligação será possível, pois os hospitais envolvidos compartilham o mesmo objetivo de reduzir ao máximo os riscos no atendimento, mesmo que isso signifique um esforço econômico adicional. “No mundo, o setor de saúde passou do objetivo de evitar somente dificuldades financeiras institucionais para o de tornar a assistência mais segura”, destaca.

Nos Estados Unidos, onde é maior a demanda por dados de mercado sobre o impacto financeiro das falhas médicas devido à forte presença da iniciativa privada, agentes do setor entendem com mais exatidão a vantagem de integrar modelos de segurança ao planejamento administrativo e financeiro. No sistema federal do país, as perdas anuais chegam a US\$ 8,8 bilhões, com 238,3 mil mortes provocadas por equívocos de médicos e outros profissionais, segundo a consultoria HealthGrades. O estudo também revela que os hospitais de ponta registram um índice 43% menor de incidentes, em comparação com organizações de pior qualificação. A pesquisa demonstra ainda que os principais incidentes podem ser evitados tanto por enfermeiros como por



Cenário atraente

A economia de gastos com cirurgias e outros procedimentos médicos leva muitos pacientes a optar por hospitais estrangeiros. Para se destacar, no entanto, as instituições precisam contar com a acreditação internacional, como símbolo de qualidade e segurança. Confira abaixo os países de referência no mundo e as diferenças de valor em relação aos Estados Unidos:



especialistas experientes – ressaltando a necessidade de uma atuação conjunta –, uma vez que as lesões ocasionadas por ferimentos em camas, as insuficiências respiratórias pós-operatórias e a demora em atendimentos de emergência foram identificadas como as principais causas das mortes.

Além da consequente redução de custos devido ao menor número de procedimentos falhos, algumas instituições têm se beneficiado de outros aspectos. “O uso de protocolos e o trabalho em equipe nos deram maior agilidade. Com a acreditação, notamos que as pessoas entendem seu trabalho como uma ação em conjunto”, destaca Manoel Ricardo Navarro Borges, diretor executivo do Hospital Santa Catarina, único em São Paulo, acreditado pela AC desde 2008. Entre as inúmeras mudanças que precisou realizar – durante o período de oito meses –, a instituição treinou chefes de setor e gestores, formou grupos de autoavaliação e adequou instalações segundo os pré-requisitos. Ademais, definiu com mais precisão os indicadores do planejamento estratégico. O diretor explica que as áreas assistencial, de farmácia e pronto-atendimento foram as mais favorecidas e acumulam resultados que indicam avanços em relação ao período anterior à adoção das normas de qualidade internacional.

Para o futuro, a meta é promover nas empresas parceiras do setor a imagem de instituição acreditada. “Vamos explorar o fato de estarmos comprometidos com a segurança do



Covello, do IQG: número reduzido de hospitais de excelência acreditados no país para integrá-los a redes internacionais

paciente e do atendimento, como vemos em outros países”, compara. Borges conta que o hospital, que também alcançou o nível 3 da Organização Nacional de Acreditação (ONA), estenderá essa iniciativa a seus colaboradores. Porém, uma questão tem ganhado destaque nas reuniões da direção: a busca de clientes estrangeiros. Ao contrário de outros programas, o da AC é reconhecido – e difundido – em diversos países, o que proporciona tranquilidade ao paciente. Mesmo fora de seu país de origem, ele sabe que será bem atendido. “Começamos a discutir no hospital como poderemos receber quem venha de outro país, aumentando nossas possibilidades. Mas isso também supõe uma preparação, um planejamento. Por exemplo, precisaremos de uma unidade especial; será necessário ter intérpretes para vários idiomas?”, diz.

Embora pouco comum no Brasil, o chamado turismo hospitalar tem crescido no mundo nas últimas décadas. Estimativas do Center for Health Solutions, mantido pela consultoria Deloitte, apontam para um crescimento médio anual de 35% dessa modalidade de viagem, com cerca de 1,6 milhões de pessoas se deslocando pelo mundo em busca de atendimento hospitalar. A principal motivação é a economia devido aos valores reduzidos de cirurgias complexas, como ocorre na Índia – pesquisas recentes prevêem uma expansão média no país de 30% entre 2009 e 2015. No Brasil, a economia, em relação aos valores cobrados nos Estados Unidos, é de 40% a 50% de acordo com a consultoria. Essa diferença tem despertado o interesse de pacientes, posicionando as instituições nacionais como destinos potenciais. Organizações sem acreditação internacional, no entanto, dificilmente conseguem participar desse crescente mercado da área.

Projeção internacional – No Hospital Santa Paula, em São Paulo, essa condição já foi percebida. Desde 2000, o serviço de hotelaria hospitalar recebe investimentos com o objetivo de “realizar todas as vontades, necessidades e desejos” dos pacientes. “O paciente canadense, que disponha de recursos financeiros, deve continuar preferindo os Estados Unidos, mas é possível prever que, no futuro, algumas pessoas da classe média comecem a se interessar pelo atendimento no Brasil”, explana George Schahin, diretor presidente do hospital. No final de 2008, o Santa Paula decidiu aderir ao programa de acreditação canadense. De início, o hospital se submeteu a avaliações prévias de elegibilidade, exigidas pela AC. Atualmente, sete grupos de trabalho – divididos nas áreas de liderança, gestão de comunicação, gestão do ambiente, recursos humanos, cuidados críticos, cuidados cirúrgicos e cuidados oncológicos – conduzem as etapas de adesão.

Para Schahin, o diferencial das exigências feitas pelo modelo canadense é o foco na segurança do paciente. Nos Estados Unidos, observa o executivo, as medidas são tomadas para preservar a instituição, principalmente por causa dos inúmeros processos jurídicos – muitas vezes milionários – movidos por clientes. O diretor diz acreditar na possibilidade de o mercado brasileiro se destacar entre os mais procurados por estrangeiros. “No caso do Brasil, estamos ganhando cada vez mais projeção internacional devido ao uso de programas de acreditação”, conclui. (LR)

Crescimento interno

O Sistema Brasileiro de Acreditação (SBA), da Organização Nacional de Acreditação (ONA), superou em 2009 a marca de 200 certificações, em nove categorias de serviços, refletindo o interesse de organizações de todo o país na acreditação. O crescimento posiciona o Brasil entre os países com o maior número de certificados outorgados, distribuídos entre 16 Estados, além do Distrito Federal. Entre os serviços reconhecidos, o sistema brasileiro inclui assistência ambulatorial, domiciliar, laboratórios e lavanderias hospitalares, entre outros. No total, 115 organizações estão plenamente acreditadas de acordo com os três níveis do programa (leia tabela abaixo):

Qualificação	Hospitais
Acreditado	33
Acreditado pleno	46
Acreditado com excelência	36

FONTE: ONA



Hospital Santa Catarina: treinamento de equipes e de chefes de seção



Schahin, do Santa Paula: interesse esperado de pacientes canadenses pelo atendimento hospitalar em instituições brasileiras

SALDO POSITIVO

Depois de registrar um recorde de arbitragens em 2009, ano em que completou 30 anos de fundação, e de assinar importantes convênios internacionais, o Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC prepara-se para se tornar uma das principais referências mundiais em 2010

LIGIA MOLINA

Após sua fundação em 1979, – época em que a arbitragem era pouco aplicada no Brasil, por falta de adequação da legislação em vigor –, o Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (CCBC) deu início a um trabalho de disseminação dos benefícios do método no país, principalmente em empresas e escritórios de advocacia.

Em 2009, ano em que completou 30 anos de sua constituição, a entidade pode comemorar não apenas a participação nos episódios mais significativos da história da arbitragem brasileira, a exemplo da aprovação da Lei nº 9307/96, em 1996, como também as recentes conquistas em âmbito mundial, ao buscar, por meio de parcerias e convênios assinados com os mais importantes centros de arbitragem da América Latina e da Europa, tornar-se uma eficiente alternativa às entidades internacionais.

Segundo Frederico Straube, presidente do Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC, os convênios firmados com o Centro de Arbitraje y Mediación do Chile, a Camera Arbitrale di Milano, na Itália, e o Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio e Indústria Portuguesa – visando o estudo, a troca de experiências, a divulgação e o apoio em assuntos relacionados, entre as entidades –, foram somente alguns dos resultados positivos alcançados ao longo do ano de 2009.

“Depois do convênio estabelecido com o Chile, promovemos, no Brasil, o encontro *Perspectivas da Arbitragem Comercial Internacional no Brasil e no Chile*, que contou com a presença de árbitros dos dois países e reforçou a imagem do Centro junto aos profissionais chilenos. A entidade, em seus 30 anos de existência, nunca havia realizado uma atividade com tal dimensão”, considera.

Depois da visita de Rinaldo Salli, secretário adjunto da Camera Arbitrale di Milano, ao Brasil, em maio de 2009, formalizando oficialmente o acordo entre as entidades, o Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC participou, em novembro, de um importante evento em Milão, representado por Frederico Straube, Antonio Luiz Sampaio Carvalho, Secretário-Geral do Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC, e Carlos Alberto Carmona, integrante do corpo de árbitros.

Além da apresentação do trabalho pioneiro desenvolvido pela entidade, ministrada por Straube, Carmona destacou, em sua palestra, os principais atributos e as vantagens da lei de arbitragem brasileira, ressaltando a posição do país no cenário mundial. “Nossa meta, em 2010, é dar continuidade às parcerias estabelecidas internacionalmente, com a realização no Brasil de pelo menos três eventos, voltados a árbitros do Chile, de Milão e de Portugal”, explica Antonio Luiz.

Para acompanhar a evolução do método – que, em 2009, resultou em um número recorde de casos administrados pelo Centro – e aumentar a atuação do Brasil em arbitragens internacionais, a entidade investe atualmente na reestruturação de suas instalações. No início do próximo ano, está programada a mudança da estrutura do 12º andar – no prédio localizado à Rua do Rocio, 220 – para o 5º andar, ampliando significativamente o espaço. “Teremos três salas para audiências, que poderão ocorrer simultaneamente, além de oferecer ambientes privativos para a área administrativa, para os árbitros e as testemunhas”, adianta Straube, ao mencionar os investimentos em tecnologia, que promoverão aos usuários um suporte completo. “Auxiliado por assessores especializados, estamos

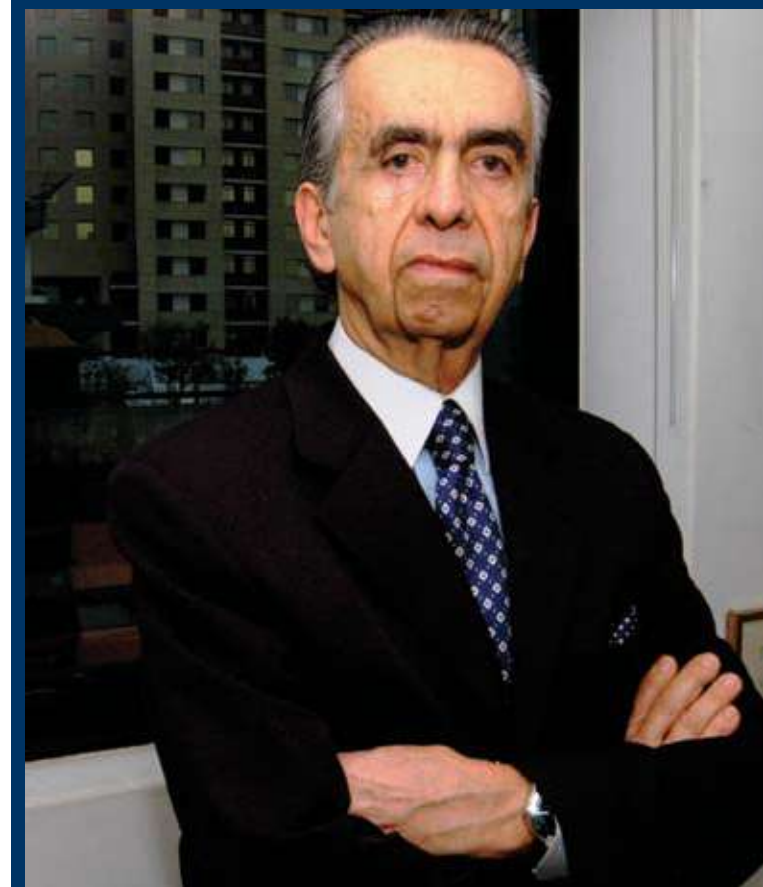
concluindo o estudo para a implantação de um software de gerenciamento de fluxo de papel, que automatizará os procedimentos. A segunda etapa, nesse sentido, será a digitalização integral dos processos”, conta.

Outra novidade será o reforço na equipe administrativa, que receberá o apoio de mais três secretários-executivos, fluentes em outros idiomas. “O setor administrativo também contará com o suporte de uma assessoria jurídica”, completa Straube. Mais do que investir no potencial da arbitragem e da mediação no país, o Centro acrescentou recentemente em seu regulamento a administração dos *Dispute Boards*, um novo produto oferecido à comunidade. “Esse método é vantajoso para os contratos de longa duração”, explica o presidente.

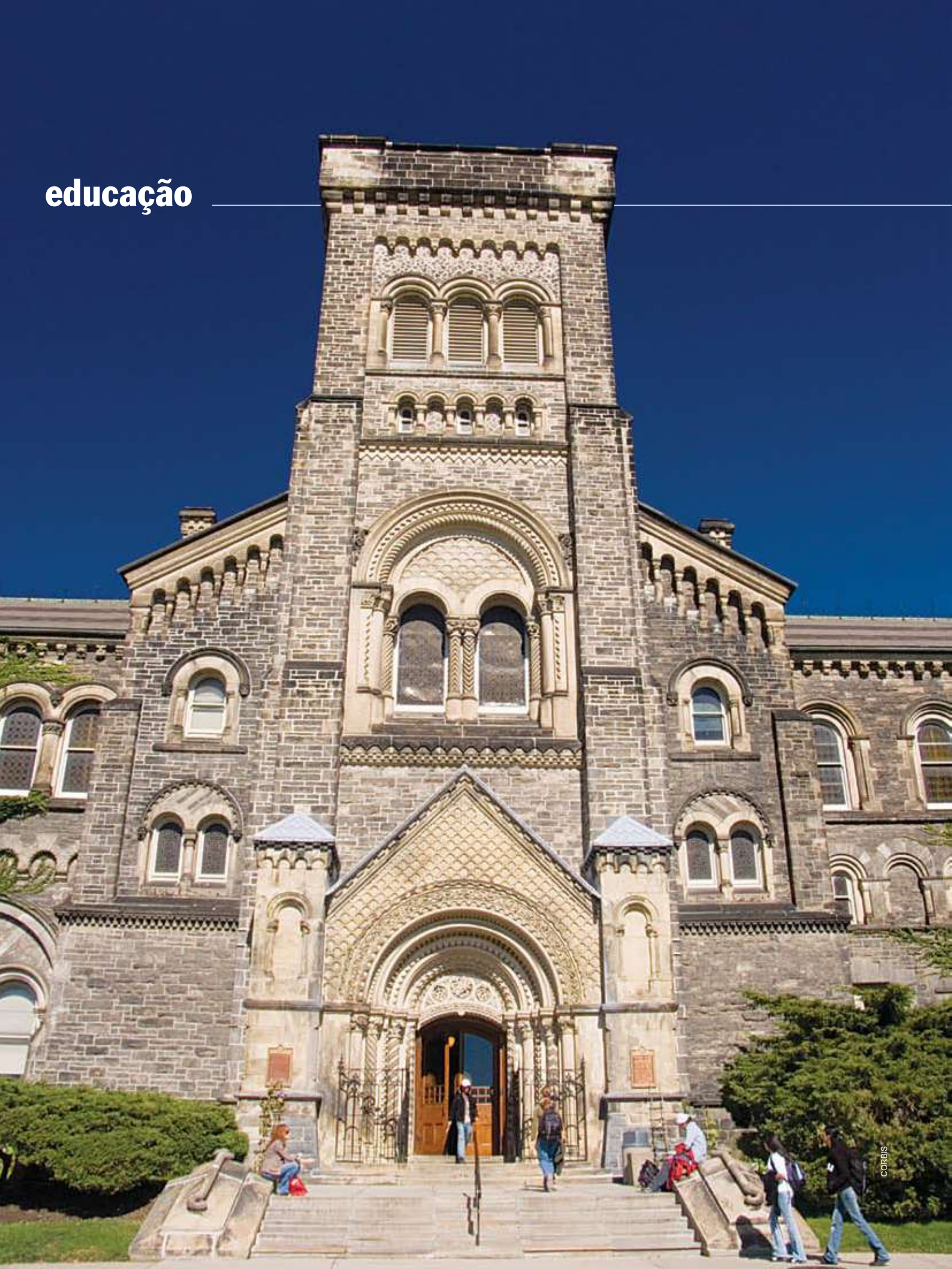
Práticas modernas – A atualização do regulamento, aliás, é outra meta a ser concluída em 2010. “O objetivo é facilitar as arbitragens internacionais, por meio da adaptação e modernização das práticas aplicadas há 12 anos, época em que Fábio Nusdeo, ex-presidente da entidade, as desenvolveu junto com Selma Lemes e Carlos Alberto Carmona”, justifica Antonio Luiz, ao acrescentar que, durante a trajetória do Centro, novas questões surgiram, motivando a alteração de algumas diretrizes aplicadas.

Preparado para ampliar a administração de novos casos em arbitragem, mediação e, agora, *Dispute Boards*, o Centro inclui, em seus planos para 2010, a continuidade nos trabalhos de divulgação dos métodos e de seus benefícios, características presentes desde o início de sua atuação, em 1979. Além do apoio a congressos organizados pelo Comitê Brasileiro de Arbitragem (Cbar) e pelo Conselho Nacional das Instituições de Mediação e Arbitragem (Conima) – que conta com Antonio Luiz na vice-presidência –, a entidade amplia sua presença internacional, com o apoio da equipe participante da competição *Willem C. Vis International Arbitration Moot*, em Viena (Áustria), voltada a estudantes de Direito de diversos países, com o intuito de unir conhecimento à prática da arbitragem. “Para obter maior exposição, tanto de nossas atividades quanto de nosso corpo de árbitros altamente qualificados, em outros países, participaremos do encontro realizado pela The Florida Bar Association, em fevereiro”, diz Straube, sem esquecer do patrocínio e da presença do Centro em um dos maiores eventos de arbitragem mundial: o *International Council for Commercial Arbitration (ICCA)* – programado para maio de 2010 – que será realizado pela primeira vez na cidade do Rio de Janeiro. 🍁

FOTOS: PAULO URAS



Straube (acima) e Antonio Luiz: novas instalações e modernização do regulamento são algumas das ações programadas pelo Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC para o próximo ano



Aprendizado em curso

Mais bem preparadas pelas reformulações pedagógicas e estruturais realizadas após a crise financeira global, universidades brasileiras e canadenses reforçam o intercâmbio educacional e prevêem um aumento da procura de profissionais pelos cursos MBA em 2010

PAULA MONTEIRO

Superado o pior da crise financeira internacional, os cursos de MBA, também prejudicados pela instabilidade da economia mundial, dão os primeiros sinais de recuperação e começam a atrair mais estudantes e profissionais para as salas de aula. Depois de um período de reflexões sobre seu papel na formação de executivos capazes de superar desafios, universidades canadenses e brasileiras definem estratégias para o futuro. O primeiro passo já foi dado: muitos programas e disciplinas estão mais ajustados à realidade macroeconômica atual, o que tem trazido ânimo renovado às instituições. Sinal disso é a aposta inequívoca das entidades no crescimento do setor, com o objetivo de promover novas oportunidades de capacitação e aprendizado dentro e fora do Brasil.

“O crescente interesse de profissionais qualificados em estudar no Canadá e a importância que o Brasil alcançou internacionalmente foram decisivos para a abertura de nossa filial em São Paulo”, afirma Rosi Vieira, diretora do Canadian University Application Centre (CUAC). Fundada há 12 anos, a consultoria educacional, que representa exclusivamente sete universidades canadenses, dentre elas a McGill University e a York University’s Osgoode Hall Law School, oferecerá vários serviços – triagem de cursos, inscrição e matrícula, entre outros – e atuará no estabelecimento de parcerias com universidades e empresas brasileiras.

“Desde a inauguração, cerca de 200 pessoas já nos procuraram, com maior interesse pelos MBAs e pelos programas de finanças, engenharia e ciência da computação”, conta Rosi. Ela explica que, no Canadá, a oferta de pós-graduação inclui cursos para executivos e para

quem não atua especificamente na área de negócios, mas busca um conhecimento adicional. Além disso, é possível obter experiência profissional a partir dos estudos, uma vez que, mesmo depois de formado, o estudante estrangeiro pode permanecer no país pelo período de um a três anos. Esse diferencial, de fato, tem atraído brasileiros.

Alguns dados sinalizam o reaquecimento da demanda. O Centro de Educação Canadense (CEC), por exemplo, registrou um aumento anual de 23% na procura por seus serviços nos últimos três anos. “Isso inclui os cursos de graduação, de pós e de idiomas. Dessas opções, as informações sobre os programas de pós estão entre as mais requisitadas em nosso atendimento”, afirma Carolina Cardoso, diretora da entidade. Ela esclarece que, com a crise financeira, o movimento chegou a cair de novembro de 2008 a março de 2009 – período mais conturbado no mundo –, mas voltou a aumentar nos meses seguintes.

Contudo, é possível perceber uma cautela maior na efetivação das vagas. No universo corporativo, algumas empresas interromperam processos e cancelaram benefícios de executivos para reduzir gastos, enquanto muitas pessoas, por receio ou dificuldade de obter crédito, preferiram adiar seus planos de estudo no exterior. “Apesar da curiosidade principalmente pelas áreas de administração, engenharia, tecnologia da informação, meio ambiente e saúde, verificamos uma queda nas matrículas. Foi uma questão de adiar o investimento, mesmo porque o ano letivo canadense começa em setembro”, explica Carolina. A diretora, porém, não dissimula o otimismo e diz acreditar na recuperação do setor em 2010.

Na Trevisan (ao lado) e na University of Victoria, as previsões são de expansão dos MBAs

educação

A maioria das instituições demonstra otimismo, mas percebe a necessidade de acompanhar as novas demandas

Essa é também a avaliação predominante na CUIAC. A consultoria prepara parcerias com duas universidades brasileiras e uma companhia multinacional e prevê o ingresso de mais alunos do país em suas escolas associadas. “Vamos esperar até o fim do primeiro semestre de 2009 para traçar metas e estratégias mais realistas para o Brasil”, declara Rosi. Segundo a representante, uma indicação positiva é a disposição crescente das instituições nacionais para firmar acordos com similares canadenses, oferecer dupla diplomação e ganhar reconhecimento local e internacional. “Há também módulos de MBAs sendo ministrados em inglês, para atrair mais estrangeiros”, observa.

Fischmann, da FIA: abertura de curso para atender às expectativas de potenciais estudantes



DIVULGAÇÃO

Outras iniciativas entram em cena para tornar os produtos mais atraentes. Para o Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper), em São Paulo, a renovação curricular, a diversidade na oferta e as parcerias internacionais terão um peso importante no cenário pós-crise. “Temos o objetivo de ampliar os formatos dos cursos para oferecer ainda mais alternativas aos alunos”, destaca Silvio Laban, coordenador de programas de MBA. A escola disponibiliza, nesse segmento, dois cursos executivos, um executivo em Finanças e outro executivo em Gestão de Saúde. Entre os demais ajustes estruturais cogitados, estão sendo avaliadas a possibilidade de aumentar a carga horária à distância, em complemento à carga presencial, e a variação da oferta de vagas, atendendo à demanda de estudantes que só podem se dedicar nos finais de semana.

Capacidade de adaptação – Já no que se refere às parcerias internacionais, o instituto trabalha com a perspectiva de iniciar com uma universidade canadense – embora não revele seu nome – o intercâmbio educacional com base em disciplinas eletivas e em módulos comuns. Atualmente, e com vistas à internacionalização, a escola mantém acordos com as instituições americanas Darden Business School, da Universidade de Virgínia, e Freeman School of Business, da Universidade de Tulane. “Esta última permite ao aluno a dupla diplomação”, conta Laban, que considera precipitado fazer um prognóstico sobre 2010, mas avalia que as matrículas previstas para o primeiro trimestre estão dentro das expectativas.

Alguns centros de ensino concluíram ajustes em suas diretrizes de trabalho, visando uma melhor preparação para enfrentar momentos econômicos mais difíceis. É o caso da Business School São Paulo (BSP), que abriu 12 novas turmas em 2009. A empresa oferece dois tipos de MBAs – o executivo e o especializado, com ênfase em Liderança e Gestão de Pessoas, em Estratégia Empresarial e em Gestão de Tecnologia da Informação. “Nossa demanda não foi afetada pela crise internacional, porque nos ajustamos ao novo cenário, com cursos que propõem ao mesmo tempo

uma visão abrangente e gerencial, além de um mergulho na respectiva especialização”, afirma o diretor Acadêmico Armando Dal Colletto.

Um destaque é a parceria, desde a sua fundação, em 1995, com a Rotman School of Management, da Universidade de Toronto (Ontário), à qual enviou 25 alunos ao longo de 2009 – todos passaram por um programa obrigatório de residência de duas semanas no Canadá. “Nosso Executive MBA, totalmente em inglês, tem um módulo ministrado em Toronto, que foi desenvolvido especialmente para a BSP”, diz. Há ainda outras duas parcerias canadenses, com a University of Victoria, em Vancouver (British Columbia), e com a Saint Mary’s University, em Halifax (Nova Scotia). “Em 2010, passaremos a oferecer dupla certificação em nossos MBAs, o que já acontece com a Universitat Politècnica de Catalunya (UPC), em Barcelona (Espanha), para o programa em português”, completa.

A maioria das instituições acredita que o pior da crise já passou, mas percebe que os negócios precisam acompanhar as novas demandas. A partir dessa constatação, Olavo Henrique Furtado, coordenador de pós-graduação e MBA da Trevisan Escola de Negócios, espera um aumento de matrículas em médio prazo, mas em outras bases, uma vez que o público ficou muito mais exigente e seletivo. “As escolas de negócios terão de ser ‘coparticipantes’ da carreira dos alunos, oferecendo maior diversidade e estrutura de programas, com um corpo docente altamente qualificado. Além disso, devem oferecer um serviço de *coaching*, indicando aos indecisos o caminho a seguir”, ressalta. Com essa visão, a Trevisan lançará vários cursos em 2010, estruturados em MBA Premium, por setores econômicos e por áreas de conhecimento e de especialização (*lato sensu*).

As novidades incluem o programa em Gestão de Varejo Bancário, Gestão Educacional, Executivo em Seguros, *Branding* (gestão de marcas), e especialização em Gestão de Negócios Internacionais e em *Business First Class*. Furtado esclarece que a política interna



DIVULGAÇÃO

de renovação dos cursos prevê a implementação de mudanças a cada dois anos. No futuro, a intenção da escola é estabelecer parcerias para o intercâmbio internacional, com destaque para os MBAs mais procurados: em Contabilidade e Controladoria, em Gestão e Marketing Esportivo, em Gestão de Riscos e *Compliance* e em Gestão Tributária. “Algo novo é um acordo, feito no final de 2009, para o estágio de alunos de MBA em Gestão e Marketing Esportivo na Itália”.

Na Fundação Instituto de Administração (FIA), da Universidade de São Paulo (USP), o que marcou o último ano foi a implantação do International MBA, ministrado inteiramente em inglês. “O objetivo desse curso é atender a profissionais de empresas do exterior que negociam com o Brasil e querem entender melhor esse parceiro comercial e também a executivos que desejam se aclimatar para trabalhar no país”, conta Adalberto Fischmann, diretor Educacional. Segundo ele, cerca de 20 alunos vindos de países da Europa, América Latina e Estados Unidos foram aceitos nesse modelo de programa. Entre as opções procuradas, destacam-se as

Lista de referência

Entre diversas vantagens, os cursos MBA realizados em universidades e escolas de negócios e administração reconhecidas mundialmente garantem ao estudante e ao profissional uma maior projeção internacional. Para ajudar na escolha das melhores instituições, o jornal *Financial Times* publica a cada ano um ranking dos melhores programas. Na lista dos 100 MBAs mais bem colocados de 2009, é possível encontrar cinco escolas canadenses e uma brasileira, sinalizando a presença dos dois países no cenário global desse concorrido segmento da educação. As listas dessa e de outras categorias de cursos estão disponíveis no site: <http://rankings.ft.com/businessschoolrankings>

Furtado, da Trevisan: público mais exigente e seletivo na escolha de programas de ensino

DIVULGAÇÃO



áreas de gestão empresarial, finanças, marketing, recursos humanos, marketing de serviços e negócios do varejo, com demanda de pelo menos uma turma a cada semestre.

“Com o cenário de crise no final de 2008, chegamos a estimar uma queda de 10% a 15% na procura pelos MBAs em 2009, mas a redução acabou sendo inferior a 5%”, diz Fischmann. A instituição, que realiza intercâmbios com universidades dos Estados Unidos, Inglaterra, França, Itália, Rússia e China, envia para o exterior, em média, 50 alunos de pós-graduação (incluindo aqueles matriculados em MBAs), por semestre, para promover a troca de conhecimentos. A escola também se empenha em avaliar as necessidades do mercado, o que facilita a atualização das grades curriculares. “Para um contínuo ajuste do conteúdo dos programas executivos, em linha com os avanços tecnológicos e com a educação, essas avaliações são sistemáticas”, garante Fischmann.

Ferramenta profissional – As empresas dedicadas à preparação de candidatos para os cursos também notam uma melhora do setor. A MBA House registrou, em 2009, um aumento de 40% na procura pelo serviço preparatório para o teste de admissão *Graduate Management Admissions Test (GMAT)*, exigido pelas instituições de ensino internacionais para o ingresso em programas de MBA. “Com a crise internacional, muitas pessoas perceberam que seus empregos não estavam tão protegidos quanto parecia e que os estudos fora do país seriam a chance de se prepararem à mudança de carreira, abrir um negócio ou mesmo estabelecer um *networking* internacional”, avalia o presidente Marcelo Ambrósio Ramos.

A fase preparatória dos candidatos pode durar de seis meses a um ano e meio, e inclui o *application*, o processo de montagem e envio de toda a documentação necessária, como cartas de recomendação, currículo, histórico e diplomas

acadêmicos em inglês e ensaios sobre o conhecimento pessoal e profissional do estudante, além de suas habilidades e objetivos. “Oferecemos também cursos preparatórios para os testes *Graduate Records Examination (GRE)*, que visam o ingresso em mestrados e doutorados, e *Scholastic Assessment Test (SAT)*, para a aprovação em cursos de graduação. No entanto, cerca de 90% da procura está concentrada mesmo no *GMAT*”.

Do total de interessados nesse procedimento, de acordo com Ramos, 80% são executivos, enquanto os outros 20% têm experiência profissional em várias áreas, como médicos, advogados e psicólogos, que pretendem mudar de carreira. Entre os países mais requisitados, o Canadá aparece em quarto lugar na preferência dos candidatos, logo depois de Estados Unidos, França e Inglaterra. “A facilidade à obtenção do visto de permanência e a possibilidade de poder morar com a família no país são fatores atraentes”, diz. Já as universidades mais procuradas por quem opta por esse destino, segundo Ramos, são a Schulich School of Business, na York University, e a Rotman Business School, em Toronto (Ontário); a Sauder School of Business, da University of British Columbia, em Vancouver (British Columbia); a Richard Ivey School of Business, da University of Western Ontario, em London (Ontário); e a HEC Montréal e a Desautels Faculty of Management, da McGill University, em Montreal (Quebec).

Por sua vez, a Student Travel Bureau (STB), que mantém parceria com o George Brown College, em Toronto, para a oferta de programas de pós-graduação no Canadá – incluindo MBAs –, reforça a tendência de expansão do setor. “O número de pessoas que nos procuraram com interesse em fazer cursos de pós-graduação no exterior aumentou em torno de 40% este ano”, afirma Bruno Seixas, gerente de High School e Higher Education. De acordo com o executivo, o serviço de apoio oferecido pela empresa contempla desde a identificação do programa que melhor atenda às necessidades do cliente até o processo de inscrição na instituição de ensino escolhida. Também é realizado o acompanhamento on-line da evolução do aluno no curso, por orientadores no Brasil, até que ele retorne ao país. Entre os próximos passos da empresa, está o aumento da oferta de destinos internacionais e de programas de pós-graduação. A expectativa de Seixas é de uma expansão de cerca de 50% na procura por esses cursos somente em 2010. 🍁





ANTONIO LARGHI

Jim Wygand*

Expansão em energia

You can't work in the dark

Energia elétrica é o que movimenta o mundo industrial, e sua disponibilidade significa crescimento. A sustentabilidade da impressionante recuperação atual do Brasil depende do aumento do fornecimento elétrico, o que constitui um desafio – e uma oportunidade. O Ministério da Fazenda projeta crescimento do PIB de 52,9% no período 2010-2016 (média de 6,25% por ano em sete anos), e estima-se que, para atingir esse nível de expansão, o fornecimento terá de crescer 63,5% (média anual de 7,3%) no mesmo período. A Associação Brasileira de Grandes Consumidores Industriais (Abrace) afirmou que a atual situação se define como intermediária entre “preocupante” e “alarmante”.

Como sempre, para cada desafio há oportunidade. Recentes apagões, mal explicados pelas autoridades, parecem sinalizar a necessidade de substanciais investimentos na matriz energética e tem-se a impressão de que o setor público não conseguirá lidar com o problema sozinho. Faltam-lhe as capacidades financeira e gerencial para enfrentar o desafio. Caberá ao setor privado suprir essas deficiências.

Para as empresas nos setores de geração e transmissão de energia, há uma ampla gama de oportunidades. A matriz energética brasileira é uma das mais limpas do mundo (50% provenientes de fontes renováveis) e mantê-la limpa será um desafio tecnológico. Investidores estrangeiros são bem-vindos no setor de energia há vários anos, sendo provável que essa situação continue. No nordeste brasileiro, que se situa na “zona tropical”, os ventos alísios equatoriais

Electric energy is what makes the industrial world turn and its availability means growth. The sustainability of Brazil's impressive current recovery depends on the growth of electric energy supply and this currently presents a challenge – and an opportunity. Brazil's Finance Ministry projects GDP growth of 52.9% over the 2010-2016 period (average 6.25% per annum over seven years) and it is estimated that to achieve this level of growth, electric energy supply has to grow 63.5% (annual average of 7.3%) over the same period. The Brazilian Association of Large Energy Consumers (Portuguese initials: Abrace) has stated that the current situation lies

somewhere between “worrying” and “alarming”.

As always, in every challenge lies opportunity. Recent blackouts, while poorly explained by officialdom, suggest the need for substantial investment in the energy grid and the public sector is not believed to be able to address the issue alone.

Para as empresas nos setores de geração e transmissão de energia, há uma ampla gama de oportunidades

For companies in the energy generation and transmission sectors there are a wide range of opportunities

It has neither the financial muscle nor the management strength to meet the challenge. It will be up to the private sector to pick up the slack.

For companies in the energy generation and transmission sectors there are a wide range of opportunities. Brazil's energy matrix is one of the world's cleanest (50% from renewable sources) and keeping it clean will be a technological challenge. Foreign investors have been welcome in the energy sector for several years now and this is likely to continue. In Brazil's Northeast, which lies within the “tropical zone” the “equatorial trade winds” offer a constant supply of potential wind energy.



FOTOLIA

proporcionam um fluxo constante de potencial de energia eólica. O país inteiro situa-se na “zona de eficiência” da utilização da energia solar, havendo, portanto, oportunidades em abundância para o contínuo uso das fontes consideradas limpas no futuro. Além disso, o Brasil também tem a tecnologia para produzir energia nuclear.

Mesmo uma projeção mais modesta do crescimento do PIB (as estimativas do setor privado para o período 2010-2016 são de um crescimento médio anual de 4,9%, que contrasta com a projeção oficial de 6,25%) aponta restrições ao crescimento. O Canadá tem uma longa tradição (aliás, a mais longa) de sucesso de investimentos no setor de energia elétrica no Brasil, com a constituição da The Rio de Janeiro Tramway, Light and Power, do grupo Brascan, nas primeiras décadas do século XX. Essa referência histórica indica que empresas canadenses poderiam continuar a se beneficiar e a contribuir para fomentar o crescimento do Brasil no futuro. Por que não olhar com atenção às oportunidades que podem ser disponibilizadas para elas?

A CCBC está pronta para ajudar no encaminhamento de consultas e na realização de análises. 🍁

***Jim Wygand**, mestre em Economia pela Universidade de Wisconsin e diretor da CCBC.

As opiniões expressas nesta coluna são as do autor e não necessariamente refletem as da CCBC ou de seus associados.

Tradução para português: **BeKom** Comunicação Internacional

The entire country falls within the “efficiency zone” for using solar energy so there is ample opportunity for the application and continuation of clean energy sources going forward. And Brazil has the technology for the production of nuclear energy as well.

Even a more modest projection of GDP growth (private sector estimates for GDP growth during the 2010-2016 period are 4.9% annual average growth vs. the official 6.25%) still indicates energy constraints on growth.

Canada has a long (in fact, the longest) and very successful history of foreign investment in the electrical energy sector with the formation of The Rio de Janeiro Tramway, Light and Power by the Brascan group in the early decades of the 20th century. This historical reference point suggests that Canadian companies could continue to profit from and help to stimulate Brazil’s growth in the future. Why not take a close look at the opportunities that might be available to Canadian firms?

The CCBC stands ready to help you direct your inquiries and investigations into the range of opportunities available to you. 🍁

***Jim Wygand**, has an MA in Economics from the University of Wisconsin and is a director of the CCBC.

The opinions in this column are those of the author and do not necessarily reflect those of the CCBC or its membership.

Translation to portuguese: **BeKom** Comunicação Internacional