

INFORME CIN

Ano XV nº 120
Março de 2014

CAPACITAÇÃO PARA CONQUISTAR MERCADOS INTERNACIONAIS

Sétima economia do mundo segundo o FMI, e recepcionando grandes eventos internacionais, o Brasil ganhou nos últimos anos mais interesse internacional, tanto de empresas que pretendem investir em nosso país quanto das que desejam nossos produtos. Da mesma forma, permitiu a ampliação de nossas compras e investimentos no exterior, aumentando as oportunidades das empresas e dos profissionais que sonham em atuar além das fronteiras. É com esse objetivo que o Centro Internacional de Negócios (CIN) oferece cursos de aperfeiçoamento, ministrados por respeitadas especialistas, consultores e mestres no assunto.

Com estrutura formada por módulos temáticos, que abrangem os aspectos gerenciais, legais e financeiros das transações internacionais, os cursos proporcionam aos participantes o conhecimento e segurança necessários para a formulação de estratégias e operacionalização dos negócios com empresas de outros países. O primeiro curso "Negociação Internacional e Gestão Intercultural" acontecerá no dia 26 de março, na sede do Sistema FIRJAN, no Centro do Rio.

Para o professor Sergio Pereira, especialista em Negócios Internacionais, as capacitações oferecidas pelo CIN têm como objetivo principal preparar profissionais para atuar com mais segurança fora do Brasil. Segundo ele, é preciso prover os executivos de competências fundamentais para uma gestão internacional eficiente e com resultados positivos. "É uma tarefa que vai da habilidade em

negociar à capacidade de operar com segurança, evitando os muitos riscos do mercado, passando pela importância da interculturalidade nos negócios", frisou.

Os interessados em participar de qualquer um dos cursos devem se inscrever com antecedência, pois as vagas são limitadas. As reservas e inscrições podem ser feitas com o CIN pelo telefone (21) 2563-4600 e e-mail: cursos.cin@firjan.org.br.

CURSOS DE COMÉRCIO EXTERIOR

TÍTULO	DATAS
Negociação Internacional e Gestão Intercultural - 8h	26/03
Procedimentos e Rotinas na Importação - 8h	09/04
Ecoexportação: as Questões Ambientais como Diferencial Competitivo para as Exportações - 8h	08/05
Como Selecionar os Canais de Distribuição de seu Produto no Exterior? - 8h	05/06
Gestão de Risco Global e Pagamentos Internacionais - 8h	23/07
Tratamento Administrativo na Importação e Exportação - 8h	06/08
China: Influência dos Aspectos Culturais nas Negociações - 8h	21/08
Jogos de Negócios: Aspectos Operacionais - 16h	10/09 e 23/09
Classificação de Mercadorias: os Mínimos Detalhes - 8h	08/10
Diplomacia Corporativa - 8h	23/10
Jogos de Negócios: Aspectos Estratégicos - 16h	05/11 e 26/11



CIN 2014: CONECTANDO O ESTADO DO RIO AO MUNDO

A missão do CIN é construir pontes criando interfaces de negócios entre os empresários fluminenses e o mundo. Para 2014 foi planejada uma série de ações para promover, apoiar, fortalecer e dinamizar a atuação das empresas fluminenses na área internacional.

Além dos cursos de comércio exterior, seminários, certificados de origem, rodadas de negócios e pesquisas realizadas pelo CIN, estão programadas diversas missões internacionais que conectarão o estado do Rio com a Ásia, Europa, América do Norte e Latina.

Está prevista para a Europa, missão do setor imobiliário à França, durante a realização da Feira MIPIM (Feira Internacional

dos Profissionais de Imobiliário). O evento reúne os representantes mais influentes do ramo imobiliário, conectando-os aos grandes investidores globais.

Por sua vez, o setor de móveis buscará tendências de design e inovação em Milão. Ainda na Itália, Verona está mapeada como destino das empresas de mármore e granitos com objetivo de atrair investidores do setor para o estado do Rio.

O CIN está ainda organizando missão prospectiva para a Polônia. Nos últimos anos, o país está se consolidando como um importante *player* na União Europeia e hoje é a maior economia da Europa Central, com grande mercado consumidor, estrutura econômico-setorial

diversificada e acesso privilegiado aos mercados da Europa Ocidental e do Leste Europeu.

Na Ásia estão previstas missões para o Japão e China. Nestes países, os setores metal-mecânico e moda terão a oportunidade de conhecer os respectivos mercados, identificar tendências e inovações tecnológicas.

Na América do Norte, os Estados Unidos e o Canadá também serão alvos. O setor de mármore e granitos visitará feira em Las Vegas e o Sistema FIRJAN e os empresários fluminenses estarão presentes na OTC, conferência do setor de Petróleo e Gás, em Houston, Texas. Mais ao sul, o México deve ser destino da panificação fluminense que visitará padarias de referência, buscando a troca de experiências e a aquisição de conhecimentos para implantação em seus negócios.

Planejamos manter nossa média de 22 missões ao exterior por ano. Com essas missões internacionais, o CIN promove o aprimoramento da visão do empresário fluminense e da atuação de todo o Sistema FIRJAN. Através da participação em nossas ações, os empresários e os técnicos da FIRJAN capturam tendências de mercado, novas tecnologias e modelos de gestão inovadores, possibilitando o acompanhamento do que está na vanguarda do mercado e alinhado com as melhores práticas mundiais.



EXPEDIENTE: Direção: Amaury Temporal; Gerência: João Paulo Alcântara Gomes; DIPIN: Rachel Brasil; Equipe CIN: Aline Muller, Claudia Santos, Elaine Engle, Elizabeth Albuquerque, Fernando Saboya de Castro, Julia Pestana, Leticia Lima, Marcus Marinho, Maria Lúcia Fernandes, Mariana Meirelles, Marina Coimbra, Monique Correia, Rebeca Velloso, Thamilla Talarico e Vanda Botelho • Informe CIN é uma publicação editada pela Insight Engenharia de Comunicação • Editor Geral: Sérgio Costa • Editora Executiva: Kelly Nascimento • Redação: Denise Almeida, Matheus Franco, Pedro Fandiño e Silvia Noronha • Revisão: Denise Scofano Moura e Geraldo Pereira • Projeto Gráfico: DPZ • Design e Diagramação: Paula Barrenne • Produtor Gráfico: Ruy Saraiva • Impressão: SENAI Maracanã • CIN - Centro Internacional de Negócios - Av. Graça Aranha, nº 1 / 6º andar - CEP 20030-002 - Rio de Janeiro - Tel (21) 2563-4600 • e-mail: informecin@firjan.org.br.

CERTIFICADO DE ORIGEM: CIN APRIMORA SERVIÇOS

Para melhor atender às necessidades das empresas exportadoras, o Centro Internacional de Negócios (CIN) aperfeiçoou seu atendimento, buscando oferecer maior agilidade na emissão do Certificado de Origem. Os documentos são emitidos na hora, desde que todas as informações necessárias estejam em conformidade com a legislação. A emissão do Certificado de Origem pode ser feita da maneira tradicional, via e-mail, ou pelo Sistema COD Brasil, onde o preenchimento das informações é feito pelo site: www.firjan.org.br/site/cod. Neste caso, a empresa exportadora apenas lança as informações de sua Fatura

Comercial e de seu produto, e o sistema gera automaticamente o Certificado de Origem.

Outra novidade é o treinamento personalizado e gratuito oferecido às empresas para esclarecer todas as questões relacionadas ao tema. O treinamento permite às empresas exportadoras entender a importância do cumprimento de todas as regras envolvidas na emissão deste importante documento. Além disso, reduz as possibilidades de erros no preenchimento de cada um dos modelos de Certificado de Origem, já que, para cada país, um conjunto de regras deve ser observado.

É estratégico para o processo de Certificação de Origem em operações comerciais com o exterior a escolha da entidade emissora. Uma aparente facilidade concedida nos trâmites de emissão do documento e falhas no seu processamento pode representar posteriormente um grave problema para as empresas exportadoras.

O Sistema FIRJAN atua na Certificação de Origem há mais de 50 anos, sendo uma das mais experientes e tradicionais entidades emissoras. A FIRJAN está devidamente habilitada e credenciada pelo governo do Brasil para a emissão de Certificados nos âmbitos da Associação Latino Americana de Integração (ALADI), Mercosul e Sistema Geral de Preferências Comerciais (SGPC), pautando-se pela integral observância das normas regulamentares impostas pelos Estados Partes às entidades emissoras, com o reforço do seu reconhecido conhecimento técnico.

Para agendar seu treinamento gratuito ou obter mais informações, entre em contato conosco pelo telefone (21) 2563-4647/4229 ou pelo e-mail comex.cin@firjan.org.br. Para acessar o COD Brasil, visite www.firjan.org.br/site/cod.



WORKSHOP DE COMÉRCIO EXTERIOR EM NOVA FRIBURGO

A Representação Regional da FIRJAN/CIRJ no Centro-Norte Fluminense, em parceria com o Centro Internacional de Negócios (CIN) e o Sindicato dos Despachantes Aduaneiros do Estado do Rio de Janeiro (Sindaerj), promove, em 21 de março, o "Workshop de Comércio Exterior: Rotinas

Tributárias na Exportação e Importação". O evento, que será realizado em Nova Friburgo, contará com palestra da consultora aduaneira Regina Terezin e abordará a atuação do Sistema FIRJAN nos negócios internacionais. Informações e inscrições pelo e-mail firjan.friburgo@firjan.org.br.

WISE MEN GROUP HOMENAGEIA EMBAIXADOR AKIRA MIWA

No dia 6 de fevereiro, Eduardo Eugenio Gouvêa Vieira e Carlos Mariani Bittencourt, respectivamente presidente e vice-presidente do Sistema FIRJAN, promoveram almoço em homenagem ao embaixador do Japão no Brasil, Akira Miwa, que retornará à sua terra natal.

O encontro reuniu o cônsul-geral do Japão no Rio de Janeiro, Yasushi Takase e o cônsul adjunto, Ken Kondo e demais integrantes brasileiros do Wise Men Group (Grupo de Notáveis Brasil-Japão). "O embaixador Miwa foi motivador e inspirador da institucionalização de mecanismo de estudos, projetos e de apoio para implementação sob a forma do Wise Men Group", lembrou Carlos Mariani.

A aproximação do embaixador com o Sistema FIRJAN teve início em junho de 2005, por ocasião da criação do Conselho Brasil-Japão para o Século XXI, quando Miwa era diretor-geral da Divisão da América do Sul e Caribe do Ministério dos Negócios Estrangeiros do Japão, sob chefia do então Chanceler Tarô Aso e do primeiro-ministro Junichiro Koizumi. Liderado por Eliezer Batista e Takeo Kawamura, o documento final do Conselho Brasil-Japão para o Século XXI foi entregue em julho de 2006 aos chefes de governo de ambos os países.

O Wise Men Group, Grupo de Notáveis para uma Parceria Econômica Estratégica Brasil-Japão, foi criado para debater propostas que incrementem as relações econômicas bilaterais, por meio de esforços integrados dos setores público e privado. Na avaliação do embaixador Miwa, os esforços do



Roberto Rodrigues, Carlos Mariani, Murilo Ferreira, Eliezer Batista, Akira Miwa e Eduardo Eugenio, em reunião do Grupo de Notáveis Brasil-Japão

Antonio Batalha

Wise Men Group alcançaram bons resultados. "O Japão e o Brasil são atualmente parceiros estratégicos, tendo contribuído para tanto, entre outros fatores, os esforços do Eliezer Batista ao longo destes anos", ressaltou.

No histórico da ação desenvolvida pelo Grupo de Notáveis, Carlos Mariani Bittencourt destaca as reuniões realizadas em São Paulo, em maio de 2007, em Tóquio, em julho do mesmo ano e no Rio de Janeiro, em outubro de 2009. Depois de quatro anos, o grupo se reuniu pela quarta vez em agosto do ano passado, no Rio de Janeiro, para atualizar as oportunidades de relações econômicas. Foram discutidas propostas nos setores de Petróleo e Gás; Construção Naval e Offshore; Infraestrutura; Portos e Ferrovias; Automotivo e de Capital Humano. O relatório do encontro foi entregue à presidente Dilma Rousseff e encaminhado ao Primeiro

Ministro Shinzo Abe, pelo Capítulo Japonês do Wise Men Group.

"O Grupo de Notáveis do Comitê de Cooperação Japão-Brasil, formado por expoentes da iniciativa privada de ambos os países, como Carlos Mariani Bittencourt, constitui um fórum de discussões de extrema relevância que, analisando estrategicamente a conjuntura do Japão e a do Brasil, encaminha propostas aos chefes de governo de ambos os países, com vistas a um fortalecimento ainda maior das relações econômicas bilaterais", disse Miwa.

Também participaram da homenagem Eliezer Batista, presidente de honra do Wise Men Group; Roberto Rodrigues, ex-ministro de Agricultura; Luciano Coutinho, presidente do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES); Murilo Ferreira, presidente da Vale; e Amaury Temporal, diretor do Centro Internacional de Negócios (CIN).

Hanno Erwes, diretor executivo da Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha (AHK), destaca as oportunidades oriundas da relação entre o estado do Rio e a Alemanha em 2014. Para o diretor, o ano trará bons negócios para os dois países em diferentes segmentos, seja por meio da transferência de tecnologias, do comércio ou pelo investimento em educação profissional.



Fabiano Veneza

CONEXÃO BRASIL-ALEMANHA

INFORME CIN - Conte um pouco a história da AHK.

HANNO ERWES - A AHK, Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha, atua no Rio de Janeiro desde 1916. É a primeira câmara alemã instalada no Brasil. Em 2016, ano dos Jogos Olímpicos, celebraremos nosso centenário. O foco de nossa atuação é promover a aproximação entre o estado do Rio e a Alemanha.

A parceria com o CIN surgiu em 1997. Desde então, sempre que desenvolvemos atividades internacionais - sejam missões, encontros, envio de delegações ou realização de palestras - temos contado com o apoio do CIN e do Sistema FIRJAN. Através da parceria, temos conseguido atrair investimentos para o estado do Rio, ampliando o comércio bilateral e fortalecendo os negócios dos associados. Também auxiliamos empresas a encontrar parceiros adequados. Basicamente, em todos os eventos que realizamos no Brasil, o CIN está envolvido.

IC - Quais os planos da AHK para 2014? Que ações merecem destaque?

HE - Em 2014 pretendemos auxiliar, de diversos modos, alemães que vierem para a Copa do Mundo. Pretendemos mostrar as oportunidades presentes no estado graças à competição. Vamos colocar a Câmara à disposição para explicar essas oportunidades. Outro de nossos principais objetivos é acompanhar o desenvolvimento do pré-sal. Temos realizado encontros de delegações com a Petrobras, e tem havido excelente sinergia da Alemanha com esse grandioso mercado. A Alemanha é o maior exportador de navieças do mundo, e queremos contribuir para o desenvolvimento do segmento. A partir do setor naval, podemos abraçar áreas como ciência, tecnologia, cooperação, formação profissional e meio ambiente.

IC - Quais as perspectivas das relações econômicas entre o Rio de Janeiro e a Alemanha para os próximos anos? Quais setores da economia se destacarão nas relações comerciais?

HE - Além da indústria naval e do setor de óleo e gás, a indústria farmacêutica tem grande potencial. Além dela, podemos destacar a

indústria automobilística, que tem a Man Latin America, fabricante de caminhões e ônibus instalada em Porto Real, no sul do estado.

Outro polo que merece destaque é o do turismo, devido aos grandes eventos que o Rio vai sediar. Os investimentos em turismo pedem logística. Nós já iniciamos esse movimento: em 2007, inauguramos a Conferência de Logística Brasil-Alemanha.

IC - De que forma a AHK pode contribuir para o desenvolvimento de parcerias da Alemanha com a indústria fluminense?

HE - Um grande exemplo da contribuição da Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha são as missões empresariais por segmentos. A Alemanha é o país das feiras: há feiras de ciência, automobilística, de robótica, etc. A partir das áreas em que haja interesse da indústria fluminense - por exemplo, as indústrias naval e alimentícia - podemos elaborar e aproveitar as feiras para promover encontros. Nestas ocasiões, empresários do estado do Rio podem entrar em contato com empresários, sindicatos e diversas organizações alemãs.

MISSÕES/EVENTOS - MARÇO E ABRIL DE 2014

DATA	NOME	SETOR	CIDADE	PAÍS
22 a 25 de março	The International Food and Drink Event*	Alimentos e Bebidas	Londres	Reino Unido
24 a 26 de março	Feira FOODEX 2014*	Alimentos e Bebidas	Birmingham	Reino Unido
31 de março	Seminário Financiamento da Inovação no Brasil e na Finlândia	TI e Meio Ambiente	Rio de Janeiro	Brasil
17 de abril	Workshop de Comércio Exterior – Exporta Fácil	Comércio Exterior	Volta Redonda	Brasil
25 de abril	Workshop de Comércio Exterior – Exporta Fácil	Comércio Exterior	Campos	Brasil
26 de abril a 3 de maio	Missão de Rochas Ornamentais	Mármore e Granitos	Las Vegas	EUA
29 de abril	Seminário de Operações de Comércio Exterior	Comércio Exterior	Rio de Janeiro	Brasil

* Apenas divulgação.

CURSOS DE COMÉRCIO EXTERIOR - MARÇO E ABRIL DE 2014

DATA	NOME	LOCAL
26 de março	Negociação Internacional e Gestão Intercultural	Rio de Janeiro
9 de abril	Procedimentos e Rotinas na Importação	Rio de Janeiro

Mais informações sobre nossos eventos: informecin@firjan.org.br

A | ACONTECEU

CIN PROMOVE VISITA A TERMINAIS ALFANDEGÁRIOS DO RIO

O Sistema FIRJAN, por meio do Centro Internacional de Negócios (CIN), promoveu, no dia 20 de fevereiro, o curso “Visita Técnica aos Terminais Alfandegários do Porto e Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro”. A iniciativa teve como objetivo oferecer um aprendizado prático das operações de comércio exterior a executivos e profissionais do setor.

No Porto do Rio, os participantes puderam acompanhar o procedimento de carga e descarga de um navio, a divisão das plataformas por empresa, como se dá o manejo e retirada dos contêineres armazenados em terra e na embarcação. o Terminal de Cargas da Infraero do Aeroporto Internacional do Rio de Janeiro, foi possível observar o trabalho dos despachantes



Divulgação

Visita ao Porto do Rio: capacitação em comércio exterior

aduaneiros no desembaraço de suas cargas. “Um dos pontos interessantes dessa visita foi ver de perto e em funcionamento, a resposta a um pleito antigo da FIRJAN: o posto avançado da Secretaria Estadual de Fazenda hoje instalado no próprio Terminal de Cargas do Aeroporto”, avaliou Thamila Talarico, especialista do CIN.