SUFRAMA

SUPERINTENDÊNCIA
DA ZONA FRANCA DE MANAUS

www.suframa.gov.br

Clipping Local e Nacional On-line

Nesta edição **11 matérias**

Coordenação Geral de Comunicação Social - CGCOM

Manaus, quinta-feira, 13 de outubro de 2011

O ESTADO DE SÃO PAULO
Mais uma montadora chinesa anuncia plano de instalar fábrica no Brasil 1
VEICULAÇÃO NACIONAL

FOLHA DE SÃO PAULO
Migração para TV digital tem atrasos 2
VEICULAÇÃO NACIONAL

VALOR ECONÔMICO
Na Hitachi, meta é dobrar receita local 3
VEICULAÇÃO NACIONAL

VALOR ECONÔMICO
Gradin investe em inovação e se associa a grupo italiano 5
VEICULAÇÃO NACIONAL

VALOR ECONÔMICO
Guerra fiscal e os desafios da reforma tributária 6
VEICULAÇÃO NACIONAL

VALOR ECONÔMICO
Volume importado inverte sinal e recua em setembro 8
VEICULAÇÃO NACIONAL

AGÊNCIA ESTADO
Mais uma montadora chinesa anuncia plano de instalar fábrica no Brasil 9
VEICULAÇÃO NACIONAL

O ESTADÃO
Mais uma montadora chinesa anuncia plano de instalar fábrica no Brasil 10
VEICULAÇÃO NACIONAL

O ESTADÃO
Asiáticos mantêm plano 11
VEICULAÇÃO NACIONAL

BRASIL ECONÔMICO-SP
Importadores de carros vão em busca de proteção 12
VEICULAÇÃO NACIONAL

PORTAL A CRÍTICA
Coleção de tiaras feitas com fibras da Amazônia é lançada em Manaus 13
VEICULAÇÃO NACIONAL

VEÍCULO
O ESTADO DE SÃO PAULO

EDITORIA

TÍTULO

Mais uma montadora chinesa anuncia plano de instalar fábrica no Brasil

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

Great Wall é a mais nova montadora chinesa a decidir fincar sua bandeira em solo brasileiro. A empresa pretende instalar no País uma fábrica com capacidade de produção de 100 mil veículos ao ano, disse ao 'Estado' seu diretor de marketing, Gao Dongxu.

Gao não revelou detalhes como investimento, local e quando será construída a planta. Ele disse que a empresa está a procura de um parceiro local para tocar o projeto, mas, segundo fontes revelaram ao Jornal do Carro, o Grupo Caoa, que representa a sul-coreana Hyundai e a japonesa Subaru no País, já teria assinado um acordo com a companhia chinesa.

No Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi) estão registradas as patentes de dois carros da marca chinesa: um utilitário-esportivo e um sedã médio. De acordo com as mesmas fontes, há pelo menos quatro modelos da empresa em fase de homologação no Brasil. São eles o jipe Haval, a picape Wingle (cabine simples e dupla), o sedã C30 e o C20R, hatch com apelo visual aventureiro nos mesmos moldes do Volkswagen CrossFox. O início das vendas está previsto para meados de 2012.

A **produção** anual de 100 mil veículos prevista pela Great Wall é a mesma que outra montadora chinesa, a JAC, planeja fabricar na unidade que terá na Bahia, na qual serão investidos R$ 900 milhões.

"O **Brasil** é um enorme **mercado** potencial para a indústria automotiva", afirmou Gao. Segundo ele, a empresa ainda está em busca de um parceiro local para realizar o empreendimento.

A Great Wall é a terceira montadora chinesa a anunciar investimentos no Brasil, depois da JAC e da Chery, que lançou em julho a pedra fundamental de sua planta de R$ 700 milhões na cidade de Jacareí (SP).

Imposto. O diretor de marketing disse que a elevação do IPI para carros **importa**dos não teve impacto "substancial" sobre a decisão da empresa de construir uma planta no Brasil.

Na terça-feira, o gerente-geral da Great Wall, Wang Fengying, havia declarado em um evento na cidade de Chengdu, na China, que a empresa planeja um "grande investimento" na construção de uma fábrica no Brasil, de acordo com relato da agência de notícias Bloomberg.

Os carros chineses foram o principal alvo do aumento de 30 pontos porcentuais no IPI sobre **importa**dos, anunciado pelo governo em 15 de setembro. Para escapar da alta, os veículos devem ter pelo menos 65% de componentes produzidos em países do **Mercosul**.

As medidas passaram a valer no dia seguinte ao anúncio estarão em vigor até 31 de dezembro de 2012.

Gao disse que as **exporta**ções da Great Wall para o **Brasil** são mínimas e serviram principalmente para obtenção de certificados dos produtos no País. A montadora é a maior fabricante de SUVs da China, mas também tem sedãs e modelos menores. Em 2010, a empresa fabricou 400 mil veículos em seu país, que tem um **mercado** de 18 milhões de unidades.

PARA LEMBRAR

Asiáticos mantêm plano

Em setembro, o governo brasileiro aumentou em 30 pontos porcentuais o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para os carros produzidos fora do **Mercosul** e México que não tenham 65% de componentes nacionais. A decisão pegou em cheio os veículos chineses e coreanos e provocou uma grita geral das marcas asiáticas.Num primeiro momento, Sergio Habib, presidente da JAC Motors, ameaçou cancelar a construção da fábrica no País. Na época o ex-ministro **Miguel Jorge** advertiu que a decisão ameaçava os investimentos no setor. Na semana passada Habib confirmou a fábrica na Bahia. Também a Nissan anunciou que investirá numa nova fábrica em Resende, no Rio de Janeiro.

VEÍCULO
FOLHA DE SÃO PAULO

EDITORIA

TÍTULO

Migração para TV digital tem atrasos

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

Governo estuda como acelerar a migração das emissoras, já que o sinal analógico será "apagado" em 2016

Uso de linha de crédito do BNDES é restrito devido a exigências; só R$ 107 mi foram liberados sob Lula

SOFIA FERNANDES

DE BRASÍLIA

O governo está insatisfeito com o ritmo de digitalização das emissoras de TV no país e estuda formas de destravar o processo e facilitar o financiamento para as empresas investirem em tecnologia.

A preocupação vem no momento em que as emissoras iniciam lobby para adiar o fim das transmissões analógicas, marcado para 2016. O governo descarta mudar a data e quer dar condições para que as emissoras não retardem a migração.

Há disputa à vista referente a frequências na faixa de 700 megahertz, que serão liberadas com a transição. Os radiodifusores terão de devolver à União suas frequências, muito valiosas para banda larga, o que tem despertado o interesse das teles.

"A digitalização da transmissão anda devagar. Há dificuldades, como a de financiamento", afirmou à Folha o ministro das Comunicações, Paulo Bernardo.

A atual linha de crédito do **BNDES** (Banco Nacional de **Desenvolvimento** Econômico e Social) para os radiodifusores é de R$ 1 bilhão. Foram liberados apenas R$ 107 milhões desde o governo Lula.

O nível de exigências impede que a maioria das emissoras tome empréstimo, segundo fontes do governo. As exigências são referentes a ações trabalhistas na Justiça, taxas da Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações), Previdência Social e licenciamento.

O **Ministério** está certo de que pode reduzir o tempo e a burocracia para atualizar e aprovar licenças.

RETRANSMISSORAS

Há no país cerca de 400 geradoras -são elas as responsáveis pela **produção** de conteúdo. O governo estima que 300 estão consignadas, ou seja, autorizadas a transmitir o sinal digital, só que pouco mais de 100 já transmitem. O governo quer que até o fim do ano todas estejam consignadas.

O problema maior são as retransmissoras, um total de 6.000, responsáveis por levar o sinal das geradoras para os locais mais distantes.

O governo estima que apenas 20 estejam consignadas e planeja, com otimismo, encerrar 2012 com cerca de 2.000 consignadas. Nos grandes centros urbanos, o investimento em sinal digital tem retorno imediato. Nos locais mais remotos, as emissoras resistem em fazer investimentos em antenas e equipamentos de suas retransmissoras, já que não há um **mercado** consumidor preparado para o sinal digital.

Poucas emissoras têm um planejamento nacional de migração. A Globo, por exemplo, planeja oferecer sinal digital para todas as cidades com mais de 50 mil habitantes até 2014. Uma das soluções pensadas nos bastidores é de ampliar os financiamentos indiretos do **BNDES** por meio de outros bancos. Outra solução é o uso mais disseminado do cartão **BNDES**.

VEÍCULO
VALOR ECONÔMICO

EDITORIA

TÍTULO

Na Hitachi, meta é dobrar receita local

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

O grupo japonês Hitachi delineou uma estratégia para expandir sua operação globalmente, com planos ambiciosos para o Brasil. A companhia encerrou 2010 com uma receita global da ordem de US$ 121,5 bilhões. Desse total, US$ 326,1 milhões foram obtidos com a operação no Brasil. A meta é elevar o faturamento mundial em 7,35% até 2012, para US$ 130,4 bilhões. A expectativa é que grande parte dessa expansão se dará na América Latina e na China.

Para o Brasil, a meta da companhia é dobrar a receita nesse intervalo, para US$ 652,1 milhões. Os valores, definidos originalmente em iene, baseiam-se na cotação do **dólar** comercial de terça-feira. Kazuhiro Mori, vice-presidente executivo da Hitachi, diz que, no ano passado, 43% da receita global da companhia tinha como origem o **mercado** japonês; o grupo Ásia e América do Sul respondia por 14% do total.

Para 2012, a meta é elevar a participação das vendas externas para 46% da receita - aumentando a fatia da Ásia e América do Sul para 16%. Em receita, a meta para a região é sair de um faturamento de US$ 24,8 bilhões para US$ 32,6 bilhões entre 2010 e 2012. "Desenvolvemos um plano de crescimento sustentável, considerando que hoje a companhia já possui um porte muito grande", diz Mori.

O executivo afirma que a decisão de expandir as operações levou em consideração as projeções de crescimento econômico em diferentes países. O grupo elegeu 11 **mercado**s prioritários. No caso do Brasil, as expectativas do grupo são de incrementar seus negócios com o avanço dos projetos nas áreas de pré-sal e de infraestrutura, tendo em vista a Copa do Mundo de 2014 e os Jogos Olímpicos de 2016.

"Depois da China, o **Brasil** é o **mercado** que vai receber investimentos mais expressivos da Hitachi", afirma Mori. O executivo não revela, no entanto, o valor do investimento para 2011 e 2012.

Uma das metas da companhia é fechar acordos com o **Governo Federal** e com governos locais para a implantação no país de "cidades inteligentes". O projeto consiste na criação de redes de softwares e de equipamentos de TI e comunicações para **monitor**amento e gestão de serviços como transporte público, distribuição de água e energia, entre outros. No mundo, o grupo já desenvolveu projetos semelhantes na Espanha, na Índia, na China, no Japão e nos Estados Unidos.

Já nas áreas em que a companhia tem atuação no país, os segmentos em que a Hitachi redobrará esforços são os de sistemas de TI voltados à área de infraestrutura, oferta de equipamentos para o setor de petróleo e gás - tendo como **mercado** potencial os projetos do pré-sal -, tecnologia para o setor de energia e a oferta de equipamentos de transmissão de sinal digital de TV.

A Hitachi atua no **Brasil** por meio de sete empresas que compõem o grupo. Algumas delas receberam reforços para acelerar o processo de expansão no país. Em março, a Hitachi Plant Technologies fez um acordo com a Mayekawa Mfg Company para **produção** de compressores no país. Em agosto, a Hitachi Kokusai Electric adquiriu 70% de participação acionária da Indústrias Linear para competir no segmento de dispositivos de transmissão de sinal digital de TV e câmeras de alta definição, entre outros equipamentos.

Neste mês, foi a vez de a Hitachi Construction Machinery anunciar acordo com a Deere & Company para a formação de uma joint venture que terá como foco a fabricação de escavadeiras hidráulicas no país. "Haverá mais parcerias no **Brasil** daqui para frente", afirma o vice-presidente. De acordo com Mori, a projeção de dobrar o faturamento no país não leva em consideração projetos de fusões e aquisições que a empresa mantém em fase de estudos atualmente

Outro segmento que crescerá em importância para o grupo no **mercado** brasileiro é o de sistemas automotivos. A Hitachi é conhecida como a maior fabricante global de trens de transporte de massa e monotrilhos. A partir de 2012, o grupo, por meio de uma joint venture estabelecida com a Iesa Projetos, Equipamentos e Montagens, planeja iniciar a **produção** de trens e monotrilhos em Araraquara (SP). O foco é atender ao **mercado**s brasileiro e aos dos demais países da América Latina.

O grupo Hitachi também espera crescer no **Brasil** com serviços na área de armazenamento de dados, por meio da

Hitachi Data Systems. O setor no **Brasil** cresce neste ano a uma taxa de 50%, ante média global de 7%.

Globalmente, a Hitachi atua em 12 áreas diferentes. A principal é a de sistemas de tecnologia da informação (TI), que representa 16% da receita da companhia. A divisão é seguida pelas áreas de materiais e componentes de alta funcionalidade (13%), equipamentos e sistemas eletrônicos (10%), sistemas industriais e infra-estrutura social (10%), mídias digitais e produtos de consumo (9%), componentes e dispositivos (8%), sistemas de energia (8%), maquinário de construção (7%), sistemas automotivos (7%), serviços financeiros (4%) e outros (8%).

SUFRAMA
SUPERINTENDÊNCIA DA ZONA FRANCA DE MANAUS

VEÍCULO
VALOR ECONÔMICO

EDITORIA

TÍTULO

Gradin investe em inovação e se associa a grupo italiano

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

Por Mônica Scaramuzzo | De São Paulo

Envolvido em disputa judicial com a Odebrecht, o empresário Bernardo Gradin começa a virar a página de sua vida profissional. À frente da GraalBio, do grupo Graal, a empresa recém-criada pelo ex-principal executivo da Braskem vai investir em inovação nas áreas de bioquímicos e biocombustíveis. "Estamos desenhando um projeto que se tornará uma plataforma para pesquisa, **desenvolvimento** e industrialização de biotecnologias, para converter biomassa em bioquímicos e biocombustíveis", disse Gradin ao Valor.

A GraalBio, uma sociedade anônima, terá o controle de outras cinco empresas que deverão atuar em diferentes áreas de negócios, todas voltadas para inovação. A nova plataforma da GraalBio será construída por meio de aquisições e associações com empresas detentoras de tecnologia de ponta. Gradin deve anunciar hoje parceria com a italiana Mossi & Guisolfi (M&G) para dar início ao novo negócio.

VEÍCULO
VALOR ECONÔMICO

EDITORIA

TÍTULO

Guerra fiscal e os desafios da reforma tributária

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

Ivan Netto Moreno

A imprescindível reforma tributária apresenta **importa**ntes desafios a serem enfrentados pelo Brasil. Dentre eles, o de simplificar o sistema de arrecadação, torná-lo mais justo para o contribuinte e adequado aos princípios federativos, melhorando a competitividade dos produtos brasileiros e pondo fim à guerra fiscal.

A primeira questão a ser revista no processo diz respeito à carga tributária, aparentemente muito elevada, que onera demasiadamente a **produção**. É preciso fazer um verdadeiro orçamento das necessidades da União, dos estados e dos municípios, para se chegar à receita adequada de impostos e taxas, mantendo-se ou se reduzindo o montante recolhido à sociedade.

Também é necessário solucionar a injustiça tributária observada nas alíquotas do **ICMS** e do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Embutidas nos preços dos produtos e serviços, privilegiam quem tem maior renda, pois, ao fazer qualquer compra, o indivíduo que ganha 10 salários mínimos paga o mesmo que aquele que recebe apenas um.

É preciso calcular as necessidades dos entes federativos para chegar à receita adequada de impostos e taxas

A mesma lógica perversa ocorre na distribuição das receitas aos estados. Sob o manto do regime federalista, o sistema de partilha dos recursos arrecadados, via fundos de participação dos estados (FPE) e dos municípios (FPM), privilegia os que têm economia menos desenvolvida, estimulando aquilo que poderíamos chamar de "preguiça tributária".

Do montante arrecadado por São Paulo, em Imposto de Renda e IPI, por exemplo, apenas cerca de 2% retornam aos cofres do estado e de seus municípios. O restante é distribuído às unidades federativas que menos produzem. Esse sistema torna-se permissivo à medida que não existem mecanismos que estimulem e induzam todos os estados a promover iniciativas mais eficazes para melhorar sua arrecadação.

Nas transações do **comércio** interestadual, as regras de distribuição da receita do **ICMS** divididas entre origem e destino da **mercado**ria também foram concebidas para permitir aos estados menos desenvolvidos arrecadar mais. Porém, uma empresa que se instale em um desses estados que concede benefícios, ao receber vantagens fiscais do tipo crédito presumido, no ato da venda, permite que as organizações compradoras - muitas vezes pertencentes ao mesmo conglomerado corporativo - façam uso de um crédito correspondente a um imposto que não foi pago. Por conta dessa distorção, o estado de São Paulo está cobrando e busca receber cerca de R$ 9 bilhões entre impostos, juros e multas de empresas que adquiriram **mercado**rias oriundas de estados que aplicam esse artifício.

Para as unidades federativas menos desenvolvidas, torna-se extremamente vantajoso, em curto prazo, atrair novas empresas por meio do abatimento da base de cálculo, diferimento (pagamento parcelado) e remissão do **ICMS** (Imposto sobre a Circulação de **Mercado**rias e Serviços), principal tributo estadual. Uma vez que se trata de uma receita que não existia anteriormente, não estão abrindo mão de arrecadação. Há compensações imediatas, por conta da geração de emprego e renda.

Em longo prazo, porém, as consequências podem ser muito negativas, pois há empresas que até abandonam o local quando vence o período de concessão do benefício fiscal e nem sempre se confirmam, ao longo do tempo, as expectativas de criação e manutenção de postos de trabalho. Ademais, sempre há o custo da contrapartida do poder público na infraestrutura, exigindo investimentos, muitas vezes realizados a fundo perdido.

Todos esses problemas são graves e se constituem na base da chamada guerra fiscal, que prejudica muito o Brasil, à medida que estabelece regras tributárias muito distintas nas várias regiões de nosso imenso território. Com certeza, tais disparidades causam estranheza nos investidores, em especial de outras nações, que nem sempre entendem como o mesmo país pode ter tamanha disparidade no tocante à cobrança de impostos. Ou seja, trata-se de algo negativo que vai na contramão do objetivo de se estabelecer um ambiente cada vez mais propício aos negócios e ao crescimento econômico.

Outra vertente perniciosa da guerra fiscal é a atração de investimentos, por alguns estados, por meio da

isenção/redução do **ICMS** para o ingresso em seus portos de produtos **importa**dos. A danosa prática soma-se ao câmbio sobrevalorizado e aos demais conhecidos ônus do "Custo Brasil" como fator prejudicial à competitividade da indústria de transformação, cujo déficit na balança comercial, em 2010, superou a US$ 70 bilhões. Dados da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) mostram que, de 2001 a 2010, o país perdeu R$ 55 bilhões em arrecadação e deixou de criar 770 mil empregos em decorrência do aumento do consumo interno de **mercado**rias estrangeiras.

Uma solução seria cobrar o **ICMS** apenas no estado de destino dos **importa**dos e cumprir a legislação unificada para o imposto. Não se pode mais continuar convivendo com tamanha discrepância.

Para nós, agentes fiscais de renda, que convivemos cotidianamente com os escombros da guerra fiscal, é essencial debater o tema com a sociedade brasileira. Nesse contexto, é grande a expectativa de que o governo e o Congresso Nacional realizem a reforma tributária, simplificando o sistema de impostos, tornando-o mais justo e menos oneroso para o contribuinte e estimulando a competitividade dos setores produtivos nacionais.

Ivan Netto Moreno é presidente do Sindicato dos Agentes Fiscais de Rendas do Estado de São Paulo (Sinafresp)

VEÍCULO
VALOR ECONÔMICO

EDITORIA

TÍTULO

Volume importado inverte sinal e recua em setembro

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

O volume de importação sofreu desaceleração em setembro. O quantum de importação total no mês caiu 1,8% na comparação com setembro de 2010, enquanto no acumulado até agosto a alta era de 11,8%. A queda em setembro foi puxada pela redução de 17,1% no volume de importação de bens de capital, na mesma base de comparação. O quantum de importação de intermediários ficou praticamente estável, com acréscimo de apenas 0,4%. Os dados devem ser divulgados hoje pela Fundação Centro de Estudo do Comércio Exterior (Funcex).

"Esses dados são os mais surpreendentes, levando em conta os volumes comercializados em setembro", diz Fernando Ribeiro, economista-chefe da Funcex. Ele acredita que a **importa**ção praticamente estável de bens intermediários pode ser reflexo da desaceleração da **produção** industrial. Já a queda em bens de capital pode sinalizar uma freada nos investimentos. "Esses resultados refletem decisões que foram tomadas há cerca de três meses, quando já existia a preocupação com uma nova crise financeira internacional."

Ribeiro lembra, porém, que é necessário esperar os próximos meses para saber exatamente qual o impacto do cenário externo na economia doméstica. Ainda não é possível dizer se o último trimestre deve manter o mesmo ritmo de **importa**ções de setembro. "Podemos dizer que houve uma trava na **importa**ção em setembro", diz o economista. Ele lembra que a simples redução de ritmo nos desembarques de bens duráveis e bens de capital não chega a surpreender. "O que surpreende é a magnitude dessa queda."

No mês de setembro, o quantum **importa**do de bens de consumo duráveis ainda sustentou crescimento de 5,7%. Mas, diz Ribeiro, trata-se de uma elevação muito pequena em relação ao comportamento anterior. No acumulado de janeiro a agosto, a alta no volume **importa**do de bens de consumo duráveis era de 33%. "Isso provavelmente já é reflexo do IPI de automóveis", diz o economista, referindo-se à elevação em 30 pontos percentuais sobre a **importa**ção de veículos com índice de nacionalização ou **regionali**zação inferior a 65%. O desembarque de bens de consumo não duráveis continuou em crescimento, com elevação do volume de **importa**ção de 27% em setembro, na comparação com o mesmo mês de 2010.

A queda no volume de **importa**ção explica parte da desaceleração no valor **importa**do em setembro. No mês, os desembarques atingiram US$ 20,2 bilhões, o que representou acréscimo de 13,9% na comparação com setembro do ano passado. Apesar do crescimento, houve redução de ritmo do valor **importa**do na ponta. No acumulado de janeiro a setembro, o valor dos desembarques cresceu 26,3%.

No lado das **exporta**ções, houve, em setembro, segundo a Funcex, crescimento de volume de 2%, o que também significa desaceleração. No acumulado, o aumento era de 3,8%. (MW)

CNI diminui previsão de expansão do **PIB** neste ano influenciada pelo cenário

A Confederação Nacional da Indústria (CNI) reduziu a previsão de crescimento do Produto Interno Bruto (**PIB**) brasileiro para este ano, devido às turbulências do cenário externo e a expectativa de menores investimentos..

A estimativa caiu para 3,4%..

Em julho, a previsão era de crescimento de 3,8%..

Com isso, a indústria deve crescer menos: a previsão baixou de expansão de 3,2% para 2,2% em 2011.

VEÍCULO
AGÊNCIA ESTADO

EDITORIA

TÍTULO

Mais uma montadora chinesa anuncia plano de instalar fábrica no Brasil

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

Cláudia Trevisan, de O Estado de S. Paulo

PEQUIM

Após alta do IPI, Kia elevará preços de forma escalonada, diz presidente Previsão de vendas de 2011 não deverá ser alterada, diz Abeiva 'Paradigma de que o carro brasileiro é ultrapassado vai desaparecer' Porsche aumentará preço médio no **Brasil** em 19% após alta do IPI

A Great Wall é a mais nova montadora chinesa a decidir fincar sua bandeira em solo brasileiro. A empresa pretende instalar no País uma fábrica com capacidade de **produção** de 100 mil veículos ao ano, disse ao Estado seu diretor de marketing, Gao Dongxu.

Gao não revelou detalhes como investimento, local e quando será construída a planta. Ele disse que a empresa está a procura de um parceiro local para tocar o projeto, mas, segundo fontes revelaram ao Jornal do Carro, o Grupo Caoa, que representa a sul-coreana Hyundai e a japonesa Subaru no País, já teria assinado um acordo com a companhia chinesa.

No Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) estão registradas as patentes de dois carros da marca chinesa: um utilitário-esportivo e um sedã médio. De acordo com as mesmas fontes, há pelo menos quatro modelos da empresa em fase de homologação no Brasil. São eles o jipe Haval, a picape Wingle (cabine simples e dupla), o sedã C30 e o C20R, hatch com apelo visual aventureiro nos mesmos moldes do Volkswagen CrossFox. O início das vendas está previsto para meados de 2012.

A **produção** anual de 100 mil veículos prevista pela Great Wall é a mesma que outra montadora chinesa, a JAC, planeja fabricar na unidade que terá na Bahia, na qual serão investidos R$ 900 milhões.

"O **Brasil** é um enorme **mercado** potencial para a indústria automotiva", afirmou Gao. Segundo ele, a empresa ainda está em busca de um parceiro local para realizar o empreendimento.

A Great Wall é a terceira montadora chinesa a anunciar investimentos no Brasil, depois da JAC e da Chery, que lançou em julho a pedra fundamental de sua planta de R$ 700 milhões na cidade de Jacareí (SP).

Imposto. O diretor de marketing disse que a elevação do IPI para carros **importa**dos não teve impacto "substancial" sobre a decisão da empresa de construir uma planta no Brasil.

Na terça-feira, o gerente-geral da Great Wall, Wang Fengying, havia declarado em um evento na cidade de Chengdu, na China, que a empresa planeja um "grande investimento" na construção de uma fábrica no Brasil, de acordo com relato da agência de notícias Bloomberg.

Os carros chineses foram o principal alvo do aumento de 30 pontos porcentuais no IPI sobre **importa**dos, anunciado pelo governo em 15 de setembro. Para escapar da alta, os veículos devem ter pelo menos 65% de componentes produzidos em países do **Mercosul**. As medidas passaram a valer no dia seguinte ao anúncio estarão em vigor até 31 de dezembro de 2012.

Gao disse que as **exporta**ções da Great Wall para o **Brasil** são mínimas e serviram principalmente para obtenção de certificados dos produtos no País. A montadora é a maior fabricante de SUVs da China, mas também tem sedãs e modelos menores. Em 2010, a empresa fabricou 400 mil veículos em seu país, que tem um **mercado** de 18 milhões de unidades. / COLABOROU TIÃO OLIVEIRA

VEÍCULO
O ESTADÃO

EDITORIA

TÍTULO

Mais uma montadora chinesa anuncia plano de instalar fábrica no Brasil

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

CLÁUDIA TREVISAN / PEQUIM, TIÃO OLIVEIRA / SÃO PAULO - O Estado de S.Paulo

A Great Wall é a mais nova montadora chinesa a decidir fincar sua bandeira em solo brasileiro. A empresa pretende instalar no País uma fábrica com capacidade de **produção** de 100 mil veículos ao ano, disse ao 'Estado' seu diretor de marketing, Gao Dongxu.

Gao não revelou detalhes como investimento, local e quando será construída a planta. Ele disse que a empresa está a procura de um parceiro local para tocar o projeto, mas, segundo fontes revelaram ao Jornal do Carro, o Grupo Caoa, que representa a sul-coreana Hyundai e a japonesa Subaru no País, já teria assinado um acordo com a companhia chinesa.

No Instituto Nacional de Propriedade Industrial (Inpi) estão registradas as patentes de dois carros da marca chinesa: um utilitário-esportivo e um sedã médio. De acordo com as mesmas fontes, há pelo menos quatro modelos da empresa em fase de homologação no Brasil. São eles o jipe Haval, a picape Wingle (cabine simples e dupla), o sedã C30 e o C20R, hatch com apelo visual aventureiro nos mesmos moldes do Volkswagen CrossFox. O início das vendas está previsto para meados de 2012.

A **produção** anual de 100 mil veículos prevista pela Great Wall é a mesma que outra montadora chinesa, a JAC, planeja fabricar na unidade que terá na Bahia, na qual serão investidos R$ 900 milhões.

"O **Brasil** é um enorme **mercado** potencial para a indústria automotiva", afirmou Gao. Segundo ele, a empresa ainda está em busca de um parceiro local para realizar o empreendimento.

A Great Wall é a terceira montadora chinesa a anunciar investimentos no Brasil, depois da JAC e da Chery, que lançou em julho a pedra fundamental de sua planta de R$ 700 milhões na cidade de Jacareí (SP).

Imposto. O diretor de marketing disse que a elevação do IPI para carros **importa**dos não teve impacto "substancial" sobre a decisão da empresa de construir uma planta no Brasil.

Na terça-feira, o gerente-geral da Great Wall, Wang Fengying, havia declarado em um evento na cidade de Chengdu, na China, que a empresa planeja um "grande investimento" na construção de uma fábrica no Brasil, de acordo com relato da agência de notícias Bloomberg.

Os carros chineses foram o principal alvo do aumento de 30 pontos porcentuais no IPI sobre **importa**dos, anunciado pelo governo em 15 de setembro. Para escapar da alta, os veículos devem ter pelo menos 65% de componentes produzidos em países do **Mercosul**.

As medidas passaram a valer no dia seguinte ao anúncio estarão em vigor até 31 de dezembro de 2012.

Gao disse que as **exporta**ções da Great Wall para o **Brasil** são mínimas e serviram principalmente para obtenção de certificados dos produtos no País. A montadora é a maior fabricante de SUVs da China, mas também tem sedãs e modelos menores. Em 2010, a empresa fabricou 400 mil veículos em seu país, que tem um **mercado** de 18 milhões de unidades.

O Estado de S.Paulo

Em setembro, o governo brasileiro aumentou em 30 pontos porcentuais o Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) para os carros produzidos fora do **Mercosul** e México que não tenham 65% de componentes nacionais. A decisão pegou em cheio os veículos chineses e coreanos e provocou uma grita geral das marcas asiáticas. Num primeiro momento, Sergio Habib, presidente da JAC Motors, ameaçou cancelar a construção da fábrica no País. Na época o ex-ministro **Miguel Jorge** advertiu que a decisão ameaçava os investimentos no setor. Na semana passada Habib confirmou a fábrica na Bahia. Também a Nissan anunciou que investirá numa nova fábrica em Resende, no Rio de Janeiro.

VEÍCULO
BRASIL ECONÔMICO-SP

EDITORIA

TÍTULO

Importadores de carros vão em busca de proteção

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

Ana Paula Machado

Parcerias desfeitas após anos de representação no país. Esta situação é a que empresas importadoras do ramo automobilístico e pesado tentam driblar como novo modelo de negócio.

O Grupo SHC, que é o representante da montadora chinesa JAC no Brasil, vai ser sócio da fabricante em uma unidade no país. Já o Grupo **Brasil** Máquinas de Construção (BMC) traçou estratégica parecida e firmou uma joint venture com a Hyundai Heavy Industries para abrir uma fábrica brasileira.

Medidas deste tipo, segundo o sócio-diretor do escritório Bernardes e Advogados Associados, Flávio Bernardes, são formas dos **importa**dores se resguardarem de uma possível quebra de contrato pela empresa estrangeira.

"Normalmente o contrato de **importa**ção deixa de ser válido quando a companhia representada se estabelece com fábricas no país. Ela pode negociar as concessões de representatividade com qualquer grupo. Agora, com uma sociedade, o representante brasileiro tem o direito de exercer toda a distribuição dos produtos no Brasil. Parcerias desse tipo são formas, sim, das empresas nacionais se resguardarem", disse o advogado.

No caso da JAC, o Grupo SHC vai investir 80% do valor necessário para a construção da fábrica.

Os recursos da ordem de R$ 900 milhões serão de capital misto e o presidente da JAC Brasil, Sérgio Habib, já afirmou, durante o anúncio da fábrica, que a empresa deve usar linhas de financiamentos do Banco Nacional de **Desenvolvimento** Econômico e Social (**BNDES**).

A fábrica da JAC, que será construída no pólo automotivo de Camaçari (BA), poderá produzir 100 mil carros por ano e contará ainda com um centro de **desenvolvimento**, pista de testes e laboratórios de controle de emissão de poluentes.

"Para as empresas estrangeiras esse tipo de parceira também é válida, pois dilui o risco do empreendimento.

Construir uma fábrica demanda investimento alto.

Além disso, o **importa**dor brasileiro já conhece o **mercado** e tem todo o know how para traçar estratégias e metas de crescimento.

Uma parceira como essa é boa para os dois lados", ressaltou o advogado, Flávio Bernardes.

Na Hyundai Heavy Industries a participação do sócio brasileiro não é tão expressiva como no caso da JAC, mas soma 25% do valor total do investimento, de US$ 150 milhões. O diretor-**Superintendente** do Grupo BMC, Paulo Lancerotti, disse que a criação da sociedade foi a resposta do trabalho realizado no Brasil, desde que o Grupo representa a marca.

"É um case de sucesso. É a primeira fábrica de máquinas de construção da Hyundai fora da Coreia do Sul. Além disso, temos total conhecimento do **mercado** e sabemos planejar o crescimento da marca no Brasil. Nossas forças se complementam", disse o executivo. Segundo ele, a fábrica começa a produzir no final de 2012 e, no primeiro ano vai fabricar 5 mil máquinas de construção.

A unidade já está em obras no município de Itatiaia, no Rio de Janeiro. "A expectativa de crescimento é de 5%ao ano."

PARCERIAS DESFEITAS

A Hyundai Motors, que hoje é representada pelo Grupo Caoa, decidiu investir sozinha na fábrica no Brasil. A marca vai aplicar R$ 960 milhões na cidade de Piracicaba, em São Paulo.

Outra asiática que desistiu do representante brasileiro foi a Chery.

Os chineses, que vão investir em uma fábrica em Jacareí, deixaram o Grupo JLJ e seguirão sozinhos no país. O grupo foi escolhido pela montadora por realizar negócios na área de alimentação com a China.

"A empresa estrangeira pode diluir o risco do investimento através da sociedade. É bom para todo mundo"

Flávio Bernardes, Sócio-diretor do escritório Bernardes e Associados

VEÍCULO
PORTAL A CRÍTICA

EDITORIA

TÍTULO

Coleção de tiaras feitas com fibras da Amazônia é lançada em Manaus

ORIGEM
INICIATIVA DO PRÓPRIO VEÍCULO DE COMUNICAÇÃO

ENFOQUE
DE INTERESSE

VEICULAÇÃO
NACIONAL

Entre os materiais que compõem a coleção estão os fios de juta, sementes regionais e couro exótico. Os produtos serão disponibilizados no Pavilhão Amazônia

Manaus, 13 de Outubro de 2011

Tiaras feitas com fibras de juta da Amazônia serão apresentadas durante Fiam 2011

A **Amazônia** Empório Sustentável apresenta a coleção 'Tiaras Fibra de Juta da **Amazônia**" durante a Feira Internacional da **Amazônia** (Fiam 2011), que será realizada nos dias 26 a 29 de outubro no Studio 5, Zona Centro-Sul de **Manaus**. Entre os materiais que compõem a coleção estão os fios de juta, sementes regionais e couro exótico. Os produtos serão disponibilizados no Pavilhão **Amazônia**.

O Pavilhão tem como objetivo disponibilizar um espaço para apresentação, vendas e lançamentos de produtos como artesanatos, biojoias, alimentos e bebidas, cosméticos, fitoterápicos, confecções, produtos florestais madeireiros e não madeireiros de micro e pequenas empresas dos Estados da **Amazônia** Ocidental.

Empresa Sustentável

A empresa **Amazônia** Empório Sustentável é especializada na **produção** e design de acessórios de moda, biojoais e artesanatos que utilizam matérias primas regionais como sementes beneficiadas por meio de manejo florestal, tais como jarina, tucumã, paxiúba, açaí, buriti e olho de boi. A expectativa é apresentar os produtos para visitantes e compradores oficiais nacionais e internacionais, com o objetivo de gerar novas oportunidades de negócios de **exporta**ção e a inserção desses produtos em outros **mercado**s.