



Um mercado que brilha

Com investimentos de US\$ 47 bilhões previstos até 2012, mineração reforça seu potencial no Brasil e destaca a contribuição canadense para o crescimento do setor

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

Fabio Seabra, Antônio F. C. Conde, Antônio Luiz Sampaio Carvalho, Benno Kialka, David Verbiwski, Dina Thrascher, Ely Couto, Frederico J. Straube, James Mohr-Bell, James Wygand, José Emilio Nunes Pinto, Luiz Visani, Paula Caldwell e Selma Galvão



www.ccbc.org.br

SÃO PAULO

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

FILIAL RIO DE JANEIRO

Avenida Rio Branco, 143 – 18º andar
Centro – Rio de Janeiro – CEP: 20040-006
Tel.: (21) 3852-6407

COMITÊ EXECUTIVO

Fabio Seabra (Presidente), Antônio F. C. Conde, Antonio Morello, Dina Thrascher, Elidie Bifano, Ely Couto, Esther D. Bellegarde Nunes, Francisco Itzaina, Frederico J. Straube, James Wygand, Luiz Visani, Marcelo Marinho, Marcos da Cunha Ribeiro, Philippe Jeffrey e William A. Jackson

Diretor-executivo

James Mohr-Bell

CENTRO DE ARBITRAGEM E MEDIAÇÃO

Frederico J. Straube (Presidente),
José Emilio Nunes Pinto (Vice-presidente) e
Antônio Luiz Sampaio Carvalho (Secretário-geral)

FILIAL RIO DE JANEIRO

Ely Couto (Presidente) e Jacky Delmar (Adjunto)



DIRETORIA

Melissa Kechichian
José Scavone Bezerra de Menezes

REDAÇÃO

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

Editor de fotografia: Zeca Menezes
zecamenezes@conteudoeditora.com.br

Editora: Ligia Molina
ligia@conteudoeditora.com.br

Diretora de arte: Sandra Malta
sandra@conteudoeditora.com.br

Tratamento de imagens: Sant'Ana Birô

Colaboradores desta edição: (Foto) Antonio Larghi, Paulo Uras e Leopoldo Silva. (Textos) Claudia Rondon, Paula Monteiro, Raphael Maureau (especial de Quebec) e Rose Campos. (Textos em inglês) Info Translator e Liberty Idiomas. (Revisão) Eliete Soares (português) e Elisabeth Yoshimura (inglês). (Ilustração) Caio Martinelli. (Capa) Rubens Lima.

Jornalista-responsável:

Melissa Kechichian – MTb 25.595

PUBLICIDADE

Christina Lambert
christina@conteudoeditora.com.br
Laurie Cardoso
laurie@conteudoeditora.com.br

Representação Comercial (Brasília)

Mário Neto – marioneto@mac.com
DF: (61) 8401-3460

REDAÇÃO, PUBLICIDADE E ADMINISTRAÇÃO

Editora Conteúdo – Rua Capote Valente, 432, cj. 56
CEP: 05409-001 – Pinheiros – São Paulo
Tel. (11) 3898-0195 – Fax: (11) 3062-7319
www.conteudoeditora.com.br

A revista **Brasil-Canadá** não se responsabiliza por idéias 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 |

Cenário promissor

As relações governamentais e comerciais entre Brasil e Canadá estão em plena expansão. Dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex), do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, revelam um crescimento de 22,2% no comércio bilateral nos últimos cinco anos, um índice positivo e que, ao mesmo tempo, apresenta uma ampla oportunidade de crescimento. Em relação aos investimentos, o Brasil desponta como um dos principais investidores estrangeiros presentes em território canadense, fato que também contribui para reforçar a imagem do país no exterior. Em meio a este cenário promissor, a visita do presidente Lula ao Canadá – prevista para o final de setembro – trará um novo ímpeto ao relacionamento entre os países, contribuindo para impulsionar os acordos de cooperação e o intercâmbio comercial. No que corresponde a este último item, aliás, a Câmara de Comércio Brasil-Canadá tem trabalhado ativamente, em seus 35 anos de existência, para a continuidade e para o crescimento da presença canadense no país e, conseqüentemente, do Brasil no Canadá. Um dos exemplos bem-sucedidos desta relação é o da atuação de empresas canadenses e nacionais no setor de mineração, tema da matéria de capa desta edição da revista **Brasil-Canadá**, que destaca os planos de investimentos e de expansão das mineradoras para os próximos anos. Resultado do Acordo de Co-Produção Audiovisual existente entre os dois países, o filme *Blindness* – dirigido pelo brasileiro Fernando Meirelles – é outro marco positivo deste relacionamento. A harmonia com os profissionais do país nos sets de filmagem é descrita pelo diretor na seção Entrevista.

Conselho Editorial



RUBENS LIMA

12 Matéria de Capa

Mineração registra números recordes, prevê novos investimentos e revela a participação das empresas canadenses na expansão do setor no Brasil



FOTOS: DIVULGAÇÃO

20

Fernando Meirelles e a atriz Julianne Moore



ANTONIO LARGHI

30

Paulo Cordeiro, Embaixador do Brasil no Canadá



24

Província de Alberta

20 Entrevista

Fernando Meirelles fala sobre a experiência de trabalhar com equipe canadense em *Blindness*

24 Turismo

Uma viagem pelas províncias do Canadá que foram cenários de superproduções de Hollywood

30 Relações Bilaterais

Visitas oficiais contribuem para o crescimento das trocas comerciais entre Brasil e Canadá

48 Educação

Feiras de intercâmbio brasileiras provam ser um ótimo negócio para as instituições canadenses

Roteiros diferenciados

Que tal fazer uma caminhada por Dubai, conhecer Mascate, capital de Omã (foto), e depois seguir em direção às Montanhas Hajar e à isolada Península de Musandam? A proposta inusitada é da agência canadense Butterfield & Robinson (B&R), que há 42 anos oferece roteiros diferenciados a pé ou de bicicleta. Com partida prevista para 30 de outubro, a aventura terá duração de nove dias, incluindo, além dos períodos de caminhada em locais exóticos, passeios de barco, a praias particulares, almoços estilo piquenique, entre outros. Mais informações sobre este e demais destinos da B&R podem ser obtidas pelo tel.: (21) 2259-8292 ou no site www.butterfield.com.br

FOTOS: DIVULGAÇÃO

Cooperação mútua

Durante o 2º Comitê Consultivo Agrícola – realizado em junho, em Ottawa –, Brasil e Canadá firmaram uma parceria na área de pesquisa agropecuária, visando oferecer assistência técnica a países da América Latina, da África e do Caribe. Em outro acordo, o governo canadense fornecerá treinamento a profissionais brasileiros nas áreas de laboratório e de controle de resíduos e contaminantes. O Canadá ainda avalia a possibilidade de enviar uma missão ao Brasil com o intuito de analisar o sistema nacional de fabricação de produtos de origem animal, o que permitirá, futuramente, a comercialização de carnes suínas e bovinas provenientes de Santa Catarina em seu território.

Em tempo real

Disponível, a princípio, para companhias de grande porte, a Unified Communication (UC) agora pode ser implantada em pequenas e médias empresas por meio do Communications Server 2000 (CS 2000). Resultado da parceria entre a Nortel e a Microsoft, a solução permite a comunicação em tempo real. Além do sistema de mensagens unificadas – composto por voz, click-to-call, click-to-conference, chamadas não atendidas, mensagens de e-mail, de mobilidade e de telepresença –, a Nortel oferece às operadoras um portfólio de integração e serviços para usuários finais do produto.



FOTOLIA



Novas versões

Líder no mercado de batatas congeladas no Brasil, a canadense McCain Foods acaba de lançar o produto nas versões Batata Doce e Noisettes (bolinhas). “A meta é obter, no primeiro ano de comercialização, uma venda de 500 toneladas e de 110 toneladas, respectivamente”, diz Alessandra Fonseca, gerente de produto varejo. Nos supermercados, a Batata Doce é encontrada em embalagens de 720 gramas, enquanto as Noisettes estão disponíveis nos sabores: presunto, parmesão e provençal, em embalagens de 1 kg.



Líder mundial

Adquirida em 2007 pela gigante canadense Onex Corporation, a Carestream Health – antiga unidade de saúde da Kodak – hoje opera no Brasil em um novo escritório, localizado no bairro da Vila Olímpia, em São Paulo. O investimento de US\$ 400 mil no empreendimento justifica-se com o plano de intensificar ainda mais as operações da empresa no país. Atualmente, a Carestream Health conta com uma receita de US\$ 2,54 bilhões, sendo líder mundial na geração de imagens para a saúde (foto) e no gerenciamento de informações nas áreas médicas, odontológicas, moleculares, entre outras.

Canal de distribuição

Considerada padrão industrial em comunicação e transferência de dados entre aplicações Windows e processos de controle de hardware, a tecnologia OPC é desenvolvida pela Matrikon OPC – empresa canadense líder mundial do setor –, que acaba de firmar parceria com a SoftBrasil. O objetivo é criar um canal de distribuição desta solução em toda a América do Sul. “A Matrikon OPC é reconhecida mundialmente por fornecer conectividade de dados segura a qualquer tipo de dispositivo, além de oferecer qualidade, confiabilidade e alto nível de suporte aos clientes. Essa parceria, portanto, irá reforçar ainda mais nossos negócios”, diz Adriano Pudá, gerente de produtos da SoftBrasil.

FOTOLIA

Clima ameno

Entre os assuntos discutidos durante a última cúpula do G8 (Estados Unidos, Japão, Alemanha, Reino Unido, França, Itália, Canadá e Rússia), realizada em julho no Japão, o combate às mudanças climáticas foi o que obteve maior destaque. Mesmo sem estabelecer metas – fato que provocou a crítica de cientistas e de ambientalistas –, os países mais ricos do mundo assinaram um acordo para a redução da emissão dos gases causadores do efeito estufa pela metade até 2050. Os 16 integrantes do encontro das grandes economias, entre eles o Brasil, concordam que é preciso realizar “cortes profundos” para combater o aquecimento global.

FOTOS: DIVULGAÇÃO

Potencial eólico

Atraída pelo incentivo à produção de energia no interior do Canadá – previsto em legislação – e pelo compromisso do governo em adquirir toda a energia gerada por US\$ 130 o megawatt-hora, a brasileira Eólica Tecnologia decidiu apostar no potencial do país. Depois de investir US\$ 10 milhões em terras e de inaugurar, em julho, a filial Eolica Canada Wind Corporation, em Ontário, a empresa pretende, agora, aplicar até US\$ 250 milhões em projetos de 10 MW de energia eólica. Segundo Everaldo Feitosa, presidente da Eólica Tecnologia, os investimentos no Canadá não alteram os planos da empresa no Brasil. Em 2008, R\$ 110 milhões serão destinados para a construção de uma usina em Pernambuco, com capacidade de geração de até 25 MW.

SOLUÇÕES INOVADORAS

Com equipamentos de última geração produzidos no Canadá, a CME do Brasil oferece mais eficiência e produtividade aos processos de mineração

Planos de crescimento

Para ampliar sua capacidade produtiva atual de 25 milhões de toneladas anuais de cimento para 39 milhões (60%) até 2011, a Votorantim Cimentos construirá fábricas em Mato Grosso, no Paraná, em São Paulo e no Distrito Federal. Somando-se aos recursos anunciados no plano de expansão em 2007 – que prevê a construção de novas fábricas de cimento, de novas moagens e a modernização, a ampliação e a reativação de diversas unidades –, os investimentos totalizarão mais de R\$ 3 bilhões. “Esta nova fase de investimento em capacidade está alinhada com o crescimento da economia. Além de seguir o padrão histórico do grupo, nossos números em expansão são um marco para o setor e para o país”, considera Walter Schalka, presidente da Votorantim Cimentos.

Revelação canadense

Em breve, o Museu Nômade – pavilhão formado por 148 contêineres empilhados, projetado pelo arquiteto japonês Shigeru Ban – desembarcará em São Paulo e no Rio de Janeiro para revelar aos brasileiros as obras do fotógrafo canadense Gregory Colbert. A mostra *Ashes and Snow* (foto) reúne 200 imagens e um filme com uma hora de duração sobre a relação harmônica entre crianças e animais. O clima poético do trabalho de Colbert é resultado de suas viagens ao Egito, Sri Lanka, Etiópia, Namíbia, entre outros. Mais informações podem ser obtidas no site: www.ashesandsnow.org.



HLS Hard Line Solutions



Robot Arm ESD

Envie suas sugestões e críticas sobre a revista **Brasil-Canadá**:
Tel.: (11) 3898-0195 – Fax: (11) 3062-7319 – e-mail: ligia@conteudoeditora.com.br
Cartas: Rua Capote Valente, 432, cj. 56 – Pinheiros – CEP: 05409-001 – São Paulo (SP)

CME DO BRASIL

Tel.: (31) 2555-3489

www.cmemining.com

www.hard-line.com

e-mail: cmebr@terra.com.br



Spyder: novo conceito em veículo

FOTOS: DIVULGAÇÃO

Inovação sobre rodas

Fabricante de veículos esportivos motorizados, a canadense Bombardier Recreational Products (BRP) lançou recentemente no Brasil o on-road Can-Am Spyder Roadster. Inovador, o triciclo – batizado de Spyder no Canadá – traz um novo conceito, ao aliar a agilidade de uma moto à segurança de um automóvel. Além do motor V2 de 998 cilindradas, desenvolvido pela austríaca Rotax, o Spyder também conta com o sistema Vehicle Stability System (VSS), composto por seis sensores que analisam as condições de rodagem 25 vezes por segundo. O sistema garante a tração e a estabilidade do veículo. Outras informações sobre o Can-Am Spyder Roadster estão disponíveis no site: <http://spyder.brp.com/pt-BR>

Número de vagas

Em pesquisa sobre o valor cobrado nos estacionamentos de 136 cidades do mundo, a Colliers detectou que Londres encontra-se na primeira posição do ranking, ao cobrar pelo serviço em City cerca de US\$ 68 e US\$ 62 em West End. Na América Latina, São Paulo está em quinto lugar na lista, atrás de Santiago, Cidade do México, Lima e Buenos Aires. O estudo mostra ainda que o motorista gasta, em média, US\$ 15/dia e US\$ 120/mês por uma vaga na capital paulista.



Dupla homenagem

Representando o respeito canadense à diversidade cultural e à inclusão social, a comemoração do Dia do Canadá (26 de junho), organizada pelo Consulado Geral do Canadá em São Paulo, contou com a apresentação dos Meninos do Morumbi (foto), associação formada por mais de quatro mil crianças e adolescentes carentes de São Paulo. Além da atração, o evento prestou uma homenagem a Jean-Marc Duval, Cônsul-Geral do Canadá em São Paulo, e a Paula Caldwell, Cônsul para Comércio Internacional e Investimentos do Consulado Geral do Canadá, que deixam de ocupar seus cargos no Brasil para assumir novos compromissos.

Conquista de mercado

Depois de adquirir a divisão de Enterprise Communications Business da Ericsson por US\$ 102 milhões, em 2007, a Aastra – fabricante canadense de equipamentos de voz – deu início às suas operações no país. Com fábrica instalada na cidade de São José dos Campos e escritório-sede em São Paulo, a empresa espera alcançar, até o fim de 2008, um faturamento de R\$ 40 milhões e ampliar este número em 15% no próximo ano. Segundo Luis Henrique Fagundes, diretor-geral da companhia no Brasil, a Aastra agora pretende reforçar a parceria com distribuidores e revendedores, além de aumentar sua linha de produtos com o lançamento de uma nova família de PABX, específica para pequenas e médias empresas.

Sorry!

Na reportagem de capa da edição 14 – *A realidade agora é outra* –, a foto publicada na página 21 é de André Gerdau Johannpeter, presidente do Grupo Gerdau, e não de Walter Schalka, presidente da Votorantim Cimentos, conforme consta na legenda.

Matéria-prima do crescimento

Previsões apontam investimentos de US\$ 47 bilhões no setor de mineração brasileiro durante o período de 2008 a 2012. Um número recorde, que reforça a contribuição das empresas canadenses e nacionais para a expansão acelerada do mercado

Paula Monteiro

Ferro, cobre, níquel, alumínio, bauxita, ouro, fosfato, zinco, nióbio. A variedade de minérios encontrados em solo brasileiro já seria suficiente para justificar os números de um dos setores que atualmente mais crescem no país. A quantidade de investimentos e de projetos colocados em prática, no entanto, comprova o *boom* da produção mineral nos últimos anos, que, segundo o Instituto Brasileiro de Mineração (Ibram), correspondeu a R\$ 46 bilhões, em 2007, representando um aumento de 21% em relação aos R\$ 38 bilhões obtidos em 2006. Se, além da extração, os valores da indústria e da transformação mineral forem considerados, o total chega a R\$ 126 bilhões, ou seja, 9,5% maior do que os R\$ 115 bilhões registrados no ano anterior.

“Desde 2001, presenciamos o crescimento do setor em decorrência do aumento da demanda mundial, principalmente da China, Índia, Coréia, Alemanha e do Japão”, afirma Paulo Camillo Vargas Penna, presidente do Ibram. Na China, por exemplo, a busca por minérios – especialmente o de ferro – é resultado do forte processo de urbanização e de desenvolvimento industrial do país. “A previsão é a de que, nos próximos 25 anos, cerca de 800 milhões de chineses migrem da área rural para a urbana”, explica.

A maior parte da produção nacional é, portanto, destinada ao comércio exterior. Das 350 milhões de toneladas de minério de ferro produzidas em 2007, apenas 20% – ou cerca de 70 milhões – permaneceram no mercado interno. O produto mais exportado, porém, foi o ferro-nióbio, que correspondeu a 76 mil toneladas no ano passado – o equivalente a 95% da produção mundial. Deste total, mais de 71,8 mil toneladas desembarcaram em terras estrangeiras, gerando para o Brasil uma receita de US\$ 1,06 bilhão. A perspectiva é a de que o crescimento permaneça acelerado nos próximos anos. “As previsões indicam que, de 2008 a 2012, os investimentos cheguem a US\$ 47 bilhões, quase 90% acima do previsto no ano passado, que era de US\$ 25 bilhões para o período 2007–2011”, afirma Penna.

Em meio a um cenário positivo, a contribuição das empresas estrangeiras – em especial das canadenses – para o desenvolvimento do setor ganha destaque. “Um exemplo é a Kinross, que este ano deve se tornar a maior produtora de ouro do Brasil”, considera Penna, ao citar ainda a atuação das *junior companies* – pequenas empresas que geralmente contam com um ativo mineral. “Essas companhias desenvolvem pesquisas de identificação de reservas para vendê-las a companhias maiores”, completa.

Décimo terceiro produtor mundial de ouro, com aproximadamente 47 toneladas, o Brasil exportou, em 2007, 36 toneladas do minério – um aumento de 6,5% em relação a 2006 –, sendo Estados Unidos (92%), Reino Unido (6%), Canadá (2%) e Emirados Árabes (2%) seus maiores importadores. Posicionada entre as principais produtoras de ouro do país, a Kinross atua em território nacional desde 2003, depois de adquirir ações da TVX Gold, de assumir o controle acionário da Rio Paracatu Mineração (RPM), em Minas Gerais, e de comprar 50% da Mina de Crixás, em Goiás, que hoje produz cerca de 6 t/ano do minério.

Retrato positivo

Em 2007, a produção mineral comercializada no Brasil foi de R\$ 46 bilhões, comprovando a evolução do setor nos últimos anos

(valores em milhões de Reais – excluindo petróleo e gás)



O Brasil é atualmente o 13º maior produtor de ouro do mundo, com 47 toneladas extraídas em 2007

A empresa pretende ampliar sua presença no Brasil investindo US\$ 540 milhões no *Projeto Expansão* – na Mina Morro do Ouro –, que visa triplicar a produção da RPM de 5 t/ano para 15 t/ano, a partir de setembro.

Assim como a Kinross, a Yamana Gold aposta no potencial do país, contando, atualmente, com as unidades Serra da Borda Mineração e Metalurgia, em Mato Grosso; Mineração Maracá, em Goiás; e Jacobina Mineração e Mineração Fazenda Brasileiro, na Bahia. “O Brasil apresenta um parque industrial capacitado e competitivo, grandes reservas e uma boa relação entre governo e setor”, avalia Arão Portugal, vice-presidente de administração da empresa, ao revelar os motivos que atraíram, por exemplo, investimentos de US\$ 177 milhões na Mineração Maracá – cuja produção comercial de concentrado de cobre com ouro contido foi declarada em 2007 – e de US\$ 60 milhões na Serra da Borda.

“Em 2008, o orçamento mundial da Yamana é de US\$ 83 milhões, sendo 50% do valor aplicado no Brasil”, conta Portugal, ao destacar, além dos projetos de ampliação, a exploração de uma nova mina: a Pilar de Goiás. “Até o fim do ano, esperamos chegar a 1,3 milhão de onças de ouro, com a meta de aumentar, em 2012, a produção para 2,2 milhões”, completa.

Entre os investimentos previstos para até 2012, mais de US\$ 1 bilhão será aplicado na exploração do ouro, segundo o Ibram, que destaca a atuação da *junior company* Jaguar Mining – por meio da subsidiária Mineração Serras do Oeste (MSol) – nas minas de Paciência e do Pilar, em Minas Gerais. “Temos projetos em outras regiões do estado e no Ceará”, conta Adriano Nascimento, vice-presidente de exploração e engenharia da MSol. Cleber Macedo, diretor-financeiro da empresa, informa que os recursos, em 2007, foram de US\$ 73 milhões – 32% a mais do que o registrado em 2006. “Formamos uma *joint venture* com a Xstrata no Ceará e adquirimos áreas da Vale na região de Caeté”, explica, ao revelar a venda de 67 mil onças de ouro no mercado externo no ano passado – um aumento de 91% em relação a 2006. “Até 2012, o recurso previsto é de US\$ 560 milhões. Cerca de US\$ 140 milhões serão investidos em 2008, pois esperamos vender 150 mil onças de ouro”, acrescenta.

Com uma produção tão acelerada quanto a do ouro – correspondente a 200 mil toneladas em 2007 –, o cobre

Aumento da demanda de países como China, Índia e Coréia foi responsável pelo crescimento do setor no país



Cunha, do Tozzini Freire: destaque para o respeito das empresas estrangeiras à legislação do país



Tecnologia e análise de viabilidade contribuem para o desenvolvimento do mercado



FOTOS: DIVULGAÇÃO

é um dos metais básicos explorados pela Aura Minerals, que hoje avalia a viabilidade da jazida Serrote da Laje, em Alagoas. “Pretendemos iniciar a produção no local até 2011. Além deste projeto, realizamos pesquisas em outras 30 regiões de Alagoas”, diz Carlos Bertoni, *managing director* da empresa. No ano passado, a Serrote da Laje exigiu investimentos de R\$ 17 milhões – 456% mais do que em 2006. “Em 2008, os números devem chegar a R\$ 25 milhões”, adianta Bertoni, ao revelar as ações de preservação ambiental na região. “Minimizamos as possibilidades de desmatamento, atingindo somente as áreas essenciais para a atividade, além de reaproveitar todo o material suprimido”, acrescenta.

Fonte primária – A existência de diamantes em fonte primária – originários dos quimberlitos – tem atraído investimentos em pesquisas da Brazilian Diamonds, responsável pela descoberta do minério em São Roque de Minas, em Minas Gerais. “Os quimberlitos requerem grandes investimentos em pesquisa, já que apenas uma a cada mil rochas apresenta o minério. Hoje, estamos em processo de licenciamento, visando instalar uma mina no local”, informa Érico Ribeiro, diretor-administrativo e financeiro da empresa no Brasil. Além do *Projeto Canastra 1*, a companhia dedica-se a outros estudos.

Além de diamantes, a anglo-australiana Rio Tinto é reconhecida por sua atuação nos segmentos de alumínio, cobre, minério de ferro, minerais energéticos (carvão e urânio) e industriais (bórax, dióxido de titânio, sal e talco). No Brasil desde 1971, a empresa agora investe na capacidade da mina em Corumbá, em Mato Grosso do Sul, depois de anunciar recursos de US\$ 2,15 bilhões para expandir a produção de minério de ferro – que deverá saltar dos 2 milhões de t/ano para 12,8 milhões de t/ano em 2010 – chegando futuramente a 23,2 milhões de toneladas.

O objetivo é ampliar sua participação em mercados da América Latina e no Oriente Médio. No segmento de alumínio – que, segundo a Associação Brasileira do Alumínio (Abal), terá um consumo doméstico de produtos transformados de mais de um milhão de toneladas em 2008 –, a companhia conta com a atuação da Rio Tinto Alcan, após a aquisição da canadense Alcan por US\$ 3,8 bilhões, em 2007. Unidas, as duas potências ganharam uma capacidade produtiva de 4,4 milhões de t/ano, impulsionando os números mundiais do mercado.

Aliada aos recordes em investimentos, a atuação das mineradoras nacionais contribui para consolidar a imagem do país no exterior. Este é o caso da Vale, que, desde a aquisição da Inco, em 2006, aplica seu *know how* no Canadá por meio da Vale Inco. “Quando adquirimos a Inco, projetamos a tonelada do níquel a US\$ 9 mil/t. Hoje, ela está em US\$ 18 mil/t, o dobro do previsto. Este foi, portanto, um negócio que valeu a pena”, diz Roger Agnelli, presidente da Vale, ao destacar que os recursos de US\$ 59 bilhões programados para até 2012 serão elevados nos próximos meses. A meta é alavancar a produção de minérios, como o carvão e o cobre. Para o carvão, por exemplo, a alternativa é dar início à fase 2 do projeto em Moatize, em Moçambique,



Unidade da Kinross, em Goiás: investimentos de US\$ 540 milhões visam triplicar a produção de ouro no Brasil

FOTOS: DIVULGAÇÃO

que poderá elevar a produção de 15 mil toneladas para 40 mil toneladas em 2012, enquanto para o cobre é possível dobrar o projeto de Salobo, no Pará, de 100 mil toneladas para 200 mil toneladas anuais.

“Já consolidamos 12 *joint ventures* com empresas *juniores* e *major*s, formando um portfólio de 68 projetos nos países onde atuamos”, afirma o diretor de exploração mineral da Votorantim Metais (VM), Jones Belther, ao explicar a presença da empresa na Bolívia, no Peru, na Argentina, na Colômbia e no Canadá. “Nossa meta é descobrir novos depósitos de zinco, níquel, ferro e carvão”, esclarece. No Brasil, a VM atualmente analisa a viabilidade de Montes Claros de Goiás (níquel), no oeste de Goiás, e de Aripuanã (zinco e conteúdos subordinados de cobre, chumbo, prata e ouro), no noroeste de Mato Grosso, com produção estimada para 2011 e 2012, respectivamente, entre outros projetos. “O investimento previsto para 2008 é de R\$ 150 milhões, sendo R\$ 107 milhões destinados ao Brasil”, acrescenta o executivo.

A aquisição, em julho, de metade da produção de concentrado de níquel da australiana Mirabela do Brasil por US\$ 1 bilhão impulsionará

a produção de Fortaleza de Minas (MG), que passará das atuais 6 mil t/ano para 18 mil t em 2009, enquanto o projeto de Bongará, no Peru, – viabilizado por meio de *joint venture* com a canadense Solitario Resources – absorverá quase R\$ 24 milhões, em 2008. Nos demais países, a VM busca novas oportunidades de negócios. “O investimento no Canadá este ano é de US\$ 2 milhões, e, para os próximos anos, os planos são de US\$ 10 milhões/ano”, diz Belther.

Tendo por acionistas a Vale e a BHP Billiton, a Samarco Mineração, por sua vez, está voltada para a lavra, o beneficiamento, o transporte, a pelotização e a exportação de minério de ferro. O principal produto da companhia – que mantém a unidade industrial de Germano, em Ouro Preto e Mariana (MG), e a de Ponta Ubu, em Anchieta (ES) – é a pelota de minério de ferro, exportada para o Oriente Médio e a África (23%); o Japão, a Malásia, a Indonésia e Taiwan (22%); a China (21%), a Europa (20%) e as Américas (14%). “Para aumentar a produção em 54%, inauguramos um mineroduto de 398 quilômetros, capacitado para transportar 16 t/ano de polpa do minério para o Espírito Santo. Além disso, construímos outra usina de concentração, na unidade em Mariana,

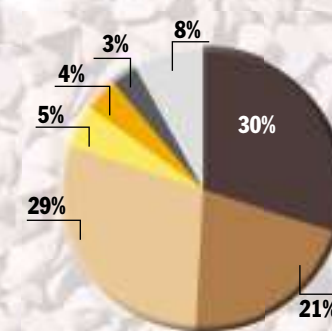


Penna, do Ibram: “*Junior companies* ajudam a identificar novas reservas de minérios no país”

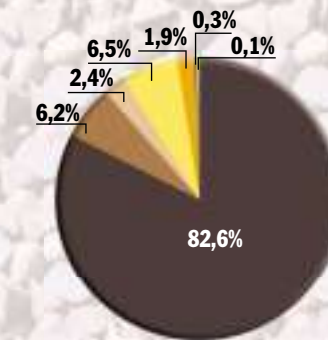
Saldo recorde

As exportações/importações do setor mineral, em 2007, registraram um volume correspondente a US\$ 8,6 bilhões. Conheça os minérios responsáveis por este resultado:

MINÉRIOS IMPORTADOS (%)



MINÉRIOS EXPORTADOS (%)



■ Carvão Mineral ■ Potássio ■ Molibdênio ■ Ferro ■ Caulim ■ Alumínio (bauxita) ■ Cobre ■ Cobre ■ Zinco ■ Enxofre ■ Outros ■ Rochas Ornamentais ■ Manganês ■ Outros

Fonte: Ibram

que permite processar 23,5 milhões de t/ano. Os investimentos foram de R\$ 3,1 bilhões, incluindo a usina no Espírito Santo”, conta Ricardo Vescovi, diretor de operações da Samarco.

Ao abranger desde a extração do minério de ferro até a sua transformação em produtos como o ferro gusa e o aço, a MMX Mineração e Metálicos – do Grupo EBX – também é um dos destaques nacionais do setor, representada pelas unidades MMX Corumbá, MMX Amapá e MMX Minas-Rio. Recentemente, a companhia anunciou a venda do controle do capital da IronX – subsidiária que controla o projeto de minério de ferro Minas-Rio e o sistema de minério de ferro Amapá – para a Anglo American, em uma operação avaliada em mais de R\$ 8 bilhões.

Estudos de viabilidade – Mais do que acelerar a produção, os investimentos no setor têm gerado oportunidades para as consultorias e prestadoras de serviço, impulsionando ainda mais a presença canadense no Brasil. Entre elas, a Minerconsult Engenharia – pertencente ao grupo quebequense SNC-Lavalin – elabora estudos de viabilidade para empresas como Vale, Anglo American, Samarco e Kinross, incluindo todas as fases de engenharia e construção. “Atuamos nas modalidades EPCM – *Engineering, Procurement and Construction* – e Alliance, que consiste na formação de um time integrado com o cliente, disponibilizando a *expertise* técnica da SNC-Lavalin”, afirma Paulo Afonso Resende, diretor-técnico da Minerconsult, ao citar que os procedimentos de engenharia têm o apoio de modernas ferramentas. “Utilizamos a tecnologia 3D e programas de gestão integrada, incluindo módulos de informação, planejamento, elaboração e controle de orçamentos e gestão de suprimentos”, informa.

Fundado em Toronto, o Grupo Golder aplica sua experiência no país desde 1998, por meio da subsidiária Golder Associates Brasil. A equipe de engenheiros, geólogos e cientistas ambientais, segundo Eduardo Chapadeiro, gerente da área de ciências ambientais, oferece assessoria em monitoramento ambiental, controle de emissões atmosféricas, investigação de contaminação de solo e de água

LEASING
CITROËN
Inovando para você!!!



23 dias à partir de 780€

*Preço válido para o modelo C3 - 1.4i Park & Sor - Gasolina - Outras modalidades consulto os setores.
**Linhas C3 e C3 BOMAR têm divulgação para nova versão, sem retirada à partir de 01/06/2008.

Consulte nosso programa
FLY AND DRIVE
(Carro + Passagem Aérea
e Seguro viagem)



CONSULTE OS CENTROS DE
RETIRADA E DEVOLUÇÃO NA EUROPA

TTTours
Viagens e Turismo

OPERADORA DE TURISMO
T.T. TOURS LTDA.

Av. Mafarrej, 1024 - Vl. Leopoldina
05311-000 - São Paulo - SP

Tel. 55 11 3839-6244
Fax. 55 11 3839-6233

atendimento@tttours.com.br

ACESSE O NOSSO SITE
www.tttours.com.br
E VEJA A TABELA COMPLETA DO
LEASING CITROËN TT



Agnelli, da Vale: planos para impulsionar a produção de carvão e de cobre até 2012

de plantas. “Todos os projetos contam com ações de preservação ambiental integradas à sustentabilidade e às necessidades da comunidade”, esclarece.

Distribuidora das empresas canadenses CME Blasting & Mining Equipment e HLS Hard Line Solutions, a CME do Brasil oferece às mineradoras tecnologia em forma de equipamentos que geram mais eficiência e produtividade. “A CME Blasting fabrica afiadoras de bits – ferramentas de perfuração de rocha – e a HLS desenvolve controles remotos e sistemas de comunicação que dão mais segurança aos operadores e permitem monitorar as minas a distância, por meio de sensores”, esclarece o diretor-comercial, Fernando Lamêgo Duarte.

Além de consultoria, o crescimento do setor tem ampliado a atuação dos escritórios de advocacia. Pedro Garcia, especialista em direito minerário, societário e antitruste do Veirano Advogados, registra a participação do escritório em cerca de 40 processos de aquisição de mineradoras, além de arrendamento de direitos minerários, estruturação e financiamento de projetos de pesquisa e lavra e assessoria no lançamento de ações no país e no exterior. “Os clientes estrangeiros precisam de orientação específica, uma vez que a legislação de mineração no Brasil é altamente complexa”, explica.

Afonso Aurino Barros da Cunha, sócio na área de mineração do Tozzini Freire, destaca o respeito das mineradoras estrangeiras pelos preceitos legais do país. “Isso pode ser vital, principalmente para as empresas recém-chegadas e com projetos em áreas muito remotas”, analisa.

subterrânea, planos de fechamento de minas, entre outros. “Desenvolvemos para a Kinross projetos de reabilitação e revitalização do Córrego Rico, em Paracatu”, exemplifica. Em engenharia, os destaques são os estudos de utilização de novas tecnologias de manuseio e a disposição final de rejeitos produzidos em plantas de beneficiamento de minérios.

Atuando no Brasil nas áreas de mineração e metalurgia, a Hatch também opera mundialmente nos segmentos de energia e infra-estrutura. “Oferecemos conhecimento sobre o beneficiamento dos minérios ao processo de metalurgia para metais ferrosos e não-ferrosos, incluindo a estruturação de empreendimentos de grande porte – acima de US\$ 1 bilhão – para áreas como infra-estrutura de minas, plantas metalúrgicas e a logística de transporte dos minérios”, explica Flavio Galvão, diretor da unidade de negócios Base Metals, ao citar o desenvolvimento de estudos de viabilidade, a elaboração de programas de engenharia e as construções

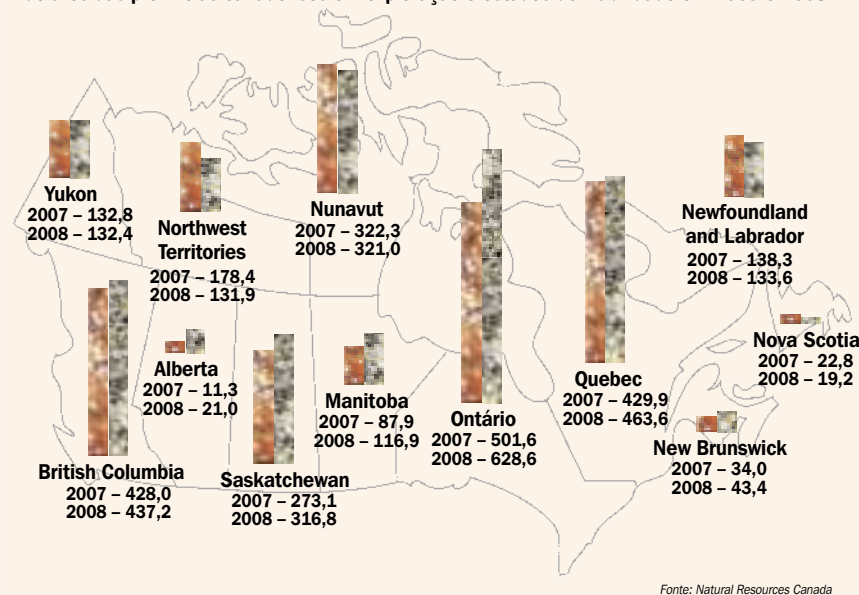
Indústria da mineração e da transformação mineral correspondeu a cerca de 5,17% do PIB brasileiro

FOTOS: DIVULGAÇÃO



Expansão acelerada

Assim como no Brasil, o setor de mineração no Canadá encontra-se em expansão. Em 2007, os gastos com exploração foram de US\$ 2,6 bilhões, 34% a mais do que o US\$ 1,9 bilhão registrado em 2006. Este ano, o otimismo permanece, com o 8º ano de crescimento consecutivo no país. O comparativo abaixo mostra o investimento em milhões de dólares das províncias canadenses em exploração e estudos de viabilidade em 2007 e 2008:



O escritório oferece desde suporte em direito minerário até o apoio em operações de aquisição. “Para companhias de pequeno e de médio porte fornecemos serviços de auditoria de títulos minerários e de projetos em geral – como questões ambientais, de energia e de logística”, completa.

“Em razão do aquecimento do mercado nos últimos anos, várias companhias estrangeiras têm procurado oportunidades no país, especialmente as *junior companies*”, diz Carlos Vilhena, sócio responsável pela área de mineração do Pinheiro Neto Advogados, ao considerar a geologia e a capacitação profissional como fatores atrativos. “O Brasil dispõe de uma oferta de serviços e de equipamentos de altíssima qualidade”, acrescenta.

A aquisição de 49% de participação na MMX Minas-Rio pela Anglo American, no valor de US\$ 1,15 bilhão, é um dos exemplos recentes da atuação do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Advogados. “Na segunda fase de negociações, temos assessorado a Anglo American na aquisição do controle acionário da IronX, que detém 51% do projeto de minério de ferro da Minas-Rio e 70% do projeto do Amapá”, conta a advogada Maria Cecília Cury Chaddad, ao considerar, ainda, a assessoria prestada ao Credit Suisse e ao Pactual na oferta pública inicial de ações da MMX, em 2007.

Um das tendências, por sinal, é a consolidação de ativos. Segundo Garcia, do Veirano Advogados, as informações divulgadas pelas principais empresas de auditoria indicam que as fusões e aquisições no setor, nos últimos anos, superaram os US\$ 150 bilhões. Maria Cecília, do Machado Meyer, por sua vez, destaca a verticalização da cadeia produtiva, em que as empresas siderúrgicas – visando ao aumento de competitividade na produção – buscam o acesso direto aos insumos. “A aquisição de minas pertencentes a J. Mendes pela Usiminas ilustra bem essa situação”, cita, ao indicar um dos movimentos futuros deste mercado. 🍁

Live and Learn

where North America begins...

As a student in the Newfoundland International Student Education Program (NISEP), you will live in Newfoundland and Labrador, the youngest province in Canada and one of the friendliest, safest places in North America. A place steeped in history and rich with culture, a place where laughter is a recurring theme, and where people are recognized for their hospitality, warmth, and their love for music and culture.

NISEP offers one semester or full year public school placements supplemented by English as a Second Language classes and Homestay placements.



NISEP

Suite 601, Atlantic Place
215 Water Street
St. John's, NL A1C 6C9
CANADA

Tel: (709)757-4667 Fax: (709)758-2706
E-mail: nisep@esdnl.ca

www.nisep.ca

Roteiro multicultural

Beneficiado pelo Acordo de Co-Produção Audiovisual assinado por Brasil e Canadá, diretor de *Blindness* destaca a afinidade profissional entre os países nos sets de filmagem, reforçando a intenção de trabalhar com equipes canadenses no futuro

Rose Campos

Meirelles: “De agora em diante, não perderei nenhuma produção canadense”



FOTOS: DIVULGAÇÃO



“Estou tão feliz em assistir a este filme como quando terminei de escrever o livro. Você não imagina quão alegre meu coração está.” Foi com estas palavras que José Saramago resumiu a Fernando Meirelles a emoção de ver nas telas a adaptação de seu romance *Blindness* ou *Ensaio sobre a Cegueira*, como é conhecido no Brasil. A expectativa era grande. Afinal, o escritor havia negado há dez anos uma proposta do próprio diretor, sendo convencido posteriormente pelo produtor canadense Niv Fichman (*Paixão Proibida* e *O Violino Vermelho*) a transportar para o cinema a fantástica história sobre um ataque coletivo de cegueira e suas conseqüências. A trama densa dividiu a crítica na abertura do 61^o Festival de Cannes, em maio, que a classificou como “deprimente”, “ambiciosa” e “inesperada”. Agora é a vez de o público definir a qualidade desta produção. Mas, independentemente das opiniões, um fato é certo: *Blindness* entra para a história da sétima arte como um resultado bem-sucedido do Acordo de Co-Produção Audiovisual existente entre Brasil e Canadá. Coincidência ou não, Fichman convidou Meirelles para conduzir o roteiro, que conta com um elenco globalizado – um outro marco do filme. Além dos norte-americanos Julianne Moore, Mark Ruffalo e Danny Glover, o drama ainda tem a participação do mexicano Gael García Bernal, da brasileira Alice Braga, do canadense Don McKellar (que também assina o roteiro) e de atores japoneses, além de ter Toronto e São Paulo na lista de sets de filmagem. Em entrevista à revista **Brasil-Canadá**, o também diretor

de *Cidade de Deus* e de *O Jardineiro Fiel* fala sobre a experiência de participar desta produção e de trabalhar com profissionais do Canadá:

Brasil-Canadá – A iniciativa de adaptar *Ensaio sobre a Cegueira* para o cinema a princípio foi sua. O que mudou, desde então, para que a história finalmente chegasse às telas e como surgiu a oportunidade de criar uma parceria com o produtor canadense Niv Fichman?

Fernando Meirelles – Na realidade, a primeira vez em que pensei na possibilidade de adaptar a história do livro para o cinema foi há dez anos e só não o fiz porque José Saramago simplesmente não queria. Ele dizia que o cinema era contrário ao espírito do livro e que iria matar a imaginação das pessoas. Seis anos depois, Niv Fichman reacendeu a idéia e, felizmente, conseguiu comprar os direitos da obra. Recebi dele o convite para dirigir o filme e obviamente aceitei. Posso dizer que tudo foi mera coincidência. E foi assim que passei a integrar o projeto.

BC – O fato de produzir um filme com lançamento prévio no Canadá, no Brasil e no Japão – antes de outros mercados internacionais – influenciou de alguma forma a sua realização?

FM – Nunca pensei em um mercado específico, como o Canadá, por exemplo. Sempre vi *Blindness* em um âmbito mundial, voltado para todos os países, embora soubesse que o Canadá, o Brasil e o Japão deveriam ser prioridades no lançamento, exatamente como acontece.



FOTOS: DIVULGAÇÃO

BC – Quais informações sobre o cinema canadense você já havia obtido antes da produção de filme? A partir de sua experiência, de que forma você avalia hoje a atuação dessa indústria no país?

FM – Sempre acompanhei o trabalho de grandes profissionais da indústria cinematográfica do Canadá, como David Cronenberg, Atom Egoyan e Denys Arcand, além de ser um grande fã de *32 Shorts About Glenn Gould*, de François Girard – filme que traz detalhes e depoimentos da vida do pianista canadense Glenn Gould. Também confesso ser apaixonado pelo pioneirismo em animação de Norman McLaren e por todos os trabalhos produzidos pela National Film Board of Canada. Durante o processo de *Blindness* tive a oportunidade de conhecer ainda mais o que é de fato o cinema canadense e afirmo que, de agora em diante, não perderei nenhuma produção de Don McKellar, por exemplo.

BC – Em sua opinião, qual é a importância do Acordo de Co-Produção Audiovisual existente entre Brasil e Canadá para a viabilidade de projetos como *Blindness*?

FM – Como fui um dos beneficiados diretos deste acordo, só posso agradecer a sua existência. Especificamente em *Blindness*, tivemos uma impressionante afinidade entre as produções dos dois países. Realmente não saberia neste momento explicar qual a razão, mas, certamente, gostaria de voltar a filmar no Canadá ou com uma equipe cinematográfica do país.

BC – A produção foi filmada em São Paulo, Montevidéu e Toronto. De que forma a particularidade de cada região contribuiu para dar vida ao filme?

FM – Em cada local tivemos experiências interessantes. Em Ottawa, por exemplo, encontramos um presídio muito adequado para nosso cenário principal. São Paulo é uma

cidade interessante – uma grande metrópole –, mas genérica. Isso nos permitiu diminuir as chances de o público descobrir onde se passa a história, e essa era realmente a nossa intenção. Montevidéu foi eleita por sua tranquilidade, sendo mais fácil fechar algumas ruas para as filmagens.

BC – Depois do sucesso obtido em *Cidade de Deus* e em *O Jardineiro Fiel*, você volta a realizar um filme bem recebido pela crítica e aguardado pelo público brasileiro. Neste caso, a receptividade durante a exibição do filme no 61º Festival de Cannes o surpreendeu de alguma forma?

FM – Em Cannes, a crítica ficou dividida. Sempre soube que esta não seria uma produção que agradaria a todos, mas, por outro lado, confesso que me surpreendi com a receptividade no festival. Muitos críticos reagiram como se o filme os tivesse tocado profundamente. É até engraçado, pois considero que só se atira com artilharia tão pesada quando se imagina que o alvo seja realmente muito grande. Dependendo da forma pela qual se enxerga a situação, isso não deixa de ser positivo.

BC – Você já trabalhou com iniciantes em *Cidade de Deus* e com atores estrangeiros em *O Jardineiro Fiel*. Em *Blindness*, no entanto, o elenco é diversificado, formado por norte-americanos, canadenses, brasileiros e japoneses. Qual o resultado dessa experiência?

FM – Extremamente gratificante. Trabalhar com atores com a experiência de Juliane Moore, Mark Ruffalo ou Gael García Bernal, por exemplo, pode ser comparado a dirigir um Maserati. Um pequeno gesto e eles simplesmente disparam. O resultado tem um significado único.

BC – Em seus filmes, você sempre busca compartilhar o mérito com a equipe de produção e, em particular, elogiar

o diretor de fotografia. Como foi, portanto, a experiência de trabalhar com profissionais canadenses?

FM – Como disse anteriormente, a integração da equipe brasileira e canadense foi totalmente harmoniosa e instantânea. Algumas pessoas que conheci em *Blindness* serão, certamente, as minhas primeiras opções em qualquer projeto futuro. A figurinista René April é uma delas, assim como o editor de diálogos David McCollum, além de muitos outros.

BC – A partir de sua experiência em publicidade, em cinema e em televisão, já lhe surgiu a ideia de realizar algum trabalho relacionado a animação, área em que o Canadá desponta mundialmente?

FM – Trabalhei em animação no início da minha carreira, quando ainda estava estudando arquitetura, mas não penso em participar de mais algum projeto nessa área. Mas, se um

dia aparecer alguma oportunidade irrecusável, certamente a experiência canadense será considerada. Afinal, tenho uma coleção quase completa do trabalho da National Film Board of Canada.

BC – Depois do lançamento de *Blindness*, quais serão seus próximos projetos?

FM – Comecei a trabalhar no projeto da minissérie *Som e Fúria* – uma adaptação da série canadense *Slings and Arrows*, que retrata o cotidiano de uma companhia de teatro shakespeariana em crise, para a TV Globo. A estréia está prevista para o início de 2009. Depois disso, já tenho planos de dirigir uma comédia romântica. 🍁

Informações sobre os bastidores de *Blindness* estão disponíveis no *Diário de Blindness* (<http://blogdeblindness.blogspot.com>), blog assinado pelo cineasta Fernando Meirelles.



Se minerar é necessário, **PLANEJAR** a atividade é fundamental.
Pensando no futuro do **SEU** negócio e do **NOSSO** planeta.

Av. Francisco Destandes, 971/810 - Bairro Cruzeiro, Belo Horizonte/MG - CEP 30.310-530 Tel: (31) 3282.0353
www.lumeambiental.com.br



As montanhas de Alberta ajudaram o diretor Ang Lee a manter o clima country em *O Segredo de Brokeback Mountain*

DIVULGAÇÃO



Cenário de cinema

Belas paisagens fazem do Canadá a locação ideal para as superproduções de Hollywood e o destino perfeito para os turistas interessados em percorrer os mesmos caminhos dos personagens dos filmes

Ligia Molina

Sucesso mundial de bilheteria, *O Segredo de Brokeback Mountain* (*Brokeback Mountain*, 2005) aliou poesia e sensibilidade ao retratar o relacionamento dos cowboys Ennis Del Mar (Heath Ledger) e Jack Twist (Jake Gyllenhaal) nas telas de cinema. Enquanto o desenrolar da trama atraía a atenção do público, poucos imaginavam que as belas paisagens da região não pertenciam aos Estados Unidos, mas sim à província canadense de Alberta. Com imensos lagos, imponentes montanhas, florestas, planícies e cidades bem-conservadas, o Canadá é hoje um dos cenários mais requisitados pelos grandes produtores de Hollywood. Conhecer as locações que foram sets de roteiros famosos torna-se, portanto, um curioso e interessante destino turístico do país.

Se a idéia é dar continuidade à trajetória de Ennis Del Mar e Jack Twist, o turista deve seguir em direção a Alberta. Conhecida por seus rodeios, Calgary – a maior cidade da província – colaborou para que o diretor Ang Lee mantivesse o clima country em sua produção. Em meio a edifícios, galerias e teatros, é fácil encontrar caminhonetes e vaqueiros circulando pela região, em que se destaca entre suas principais atrações o Kananaskis Country (www.kananaskisalberta.ca) – local da cena na qual Del Mar atira em um urso –, situado nas Montanhas Rochosas e apreciado pelos turistas por oferecer uma visão privilegiada de águias, lobos e ursos.



Winnipeg ilustra grande parte das cenas de *Capote* (detalhe), interpretado pelo ator Philip Seymour Hoffman

FOTOS: DIVULGAÇÃO



Região portuária, Halifax foi um dos cenários do romance de Jack e Rose, no filme *Titanic*

Construído em 1874 com o intuito de abrigar o primeiro posto da Polícia Montada do Noroeste, Fort Macleod (www.fortmacleod.com) – o mais antigo forte de Alberta – foi cenário do encontro de Del Mar com a garçonete Cathy. A pequena cidade conta com aproximadamente 30 prédios históricos e um museu sobre a história da polícia montada canadense. E, para que o roteiro deste filme fique completo, é preciso, ainda, desfrutar o clima de velho oeste de Cowley e de tranquilidade de Irricana; participar dos rodeios de Crossfield; visitar os museus e as praias de Lacombe; participar das atividades ao ar livre em Rockyford; e manter contato com a natureza nas paisagens de Seebe.

Próximo a Alberta, a província de British Columbia também foi cenário de superproduções, sendo *Juno* (*Juno*, 2007) uma das mais recentes. A trama premiada revela a história de Juno (Ellen Page), uma adolescente que engravida acidentalmente de seu melhor amigo e decide entregar a criança para adoção. Para participar deste roteiro, o turista deverá conhecer a simpática Burnaby (www.city.burnaby.bc.ca), que oferece várias opções de passeio, como o Burnaby Fraser Foreshore Park – ideal para piqueniques.

Algumas cenas do filme foram rodadas no Coquitlam Centre, em Coquitlam (www.coquitlam.ca), cidade dos parques e das áreas verdes. Mas, se o objetivo é realizar mais do que compras, a região oferece passeios de trem, opções para a prática de esportes variados e muita cultura nos centros históricos. O centro de Vancouver é outro destaque em *Juno*. Cercada pelas águas de English Bay, a metrópole conta com inúmeros museus e galerias, ideais para quem pretende conhecer a história do Canadá.



Entre eles, um dos destaques é a Vancouver Art Gallery (www.vanartgallery.bc.ca), conhecida pelo grande acervo de obras nacionais e internacionais. Durante a viagem à região, não deixe de notar a fachada da Eric Hamber Secondary School (5025, Willow Street), a escola da adolescente.

Quem não se lembra da saga da família Ludlow em *Lendas da Paixão* (*Legends of the Fall*, 1994)? A produção protagonizada por Brad Pitt e Anthony Hopkins conquistou o público com uma trama repleta de conflitos e de belas paisagens, como as de British Columbia e de Alberta.

Construções restauradas – A mistura de ruas pavimentadas com pedregulhos, de construções restauradas do século 19 e de lojas de Gastown (www.gastown.org), em Vancouver, foi cenário para a construção do primeiro negócio de Alfred Ludlow (Aidan Quinn) na cidade, enquanto o inesquecível rancho do Coronel William Ludlow (Anthony Hopkins) foi instalado em Ghost River, em Alberta, local de grandes montanhas e ideal para o camping. Para percorrer os caminhos dos personagens de *Lendas da Paixão* é preciso ficar atento à arquitetura do Hotel Europe e às opções de entretenimento de Powell Street, em Vancouver.

As aventuras de *Juno* (detalhe) têm como cenário várias regiões de British Columbia



Ao trocar a região das montanhas pelo panorama costeiro do Canadá, o visitante encontrará o cenário de uma das maiores produções de Hollywood. Ganhador de 11 Oscars, *Titanic* (*Titanic*, 1997) retrata o romance de Jack Dawson (Leonardo DiCaprio) e Rose DeWitt Bukater (Kate Winslet) antes e durante o naufrágio do transatlântico. Para contar esta história, o diretor James Cameron optou pelo clima portuário de Halifax, na Nova Scotia, local em que filmou grande parte das cenas. Dez anos depois, a escadaria construída para a produção consta do acervo do Maritime Museum of the Atlantic (<http://museum.gov.ns.ca/mma>), com outros artefatos recuperados do navio.

Localizada na região central do país, Manitoba também foi cenário de outra produção ganhadora do Oscar. Ao interpretar Truman Capote em *Capote* (*Capote*, 2005), Philip Seymour Hoffman conquistou a estatueta de melhor ator em 2006, ao transportar para as telas o período em que o escritor fazia reportagens para o livro *A Sangue Frio*. A metrópole de Winnipeg ilustra boa parte das cenas deste filme e, ao visitá-la, o turista conhecerá a história deste importante centro





Atrações culturais como o Dundurn Castle, em Ontário, são destaques da nova versão de *O Incrível Hulk*

FOTOS: DIVULGAÇÃO

comercial para os povos das Primeiras Nações. A cidade, que respira cultura, tem entre suas atrações o divertido Manitoba Children's Museum (www.childrensmuseum.com), capaz de encantar aos adultos com sua locomotiva a diesel de 1952, enquanto a Winnipeg Art Gallery (www.wag.mb.ca) expõe o maior acervo de arte inuit contemporânea do mundo.

Produção elogiada pela crítica, o canadense *O Declínio do Império Americano* (*Le Déclin de l'empire Américain*, 1986) destaca os conflitos e as semelhanças de um grupo de amigos, que ganharam continuidade em *As Invasões Bárbaras* (*Les Invasions Barbares*, 2003) e em *A Era da Inocência* (*L'Âge des Ténèbres*, 2007).

Assentamento indígena – Além das excelentes tramas, o diretor Denys Arcand trouxe para as telas as belas paisagens e a arquitetura da província de Quebec. Muitas cenas da trilogia foram filmadas em Montreal, metrópole das boutiques, das livrarias, das praças, das igrejas e dos museus, como o Centre d'Histoire de Montréal (<http://ville.montreal.qc.ca>), que exhibe toda a história da cidade, desde o primeiro assentamento indígena até a era moderna. No suspense *Roubando Vidas* (*Taking Lives*, 2004), outras regiões da província deram vida ao roteiro do diretor D.J. Caruso, protagonizado por Angelina Jolie e Ethan Hawke. Para encontrar um serial killer que assume a identidade de suas vítimas, a agente do FBI Ileana Scott (Angelina Jolie) passa, além de Montreal, pela atraente Ville de Joliette ([www.ville.joliette.qc.ca](http://ville.joliette.qc.ca)), por Fitch Bay e por Quebec City. Esta última região, aliás, é uma das que Leonardo DiCaprio



Filmado em Ontário, *Longe Dela* (detalhe) revela as belezas das províncias canadenses



percorre em *Prenda-me se for Capaz* (*Catch Me If You Can*, 2002), ao interpretar o falsário Frank Abagnale Jr., perseguido pelo agente do FBI Carl Hanratty (Tom Hanks). A produção revelou ao mundo a beleza da arquitetura dos séculos 18 e 19 da pequena Place Royale.

Para que este roteiro de cinema tenha o final perfeito, o turista deve incluir entre os destinos Ontário, uma das principais áreas de locação do Canadá. Foi em Belleville (www.city.belleville.on.ca), por exemplo, que o ator Edward Norton transformou-se no gigante verde, na nova versão de *O Incrível Hulk* (*The Incredible Hulk*, 2008). Mais do que ótimas opções gastronômicas, a cidade proporciona diversão aos visitantes, em passeios de motocicleta no Shannonville Motosport Parks (www.shannonville.com) ou em apresentações ao ar livre no Belleville Theatre Guild (<http://bellevilletheatreguild.ca>). A aventura de Hulk continua em Hamilton (www.myhamilton.ca) – região

repleta de atrações culturais, como o Dundurn Castle – e em Toronto, a metrópole de quarteirões repletos de escritórios, de ruas residenciais arborizadas e de áreas de compras. Não deixe de reservar um tempo para visitar a CN Tower (www.cntower.ca) – cartão-postal da cidade –, que em seus 553 metros de altura conta com o 360 Restaurant, cujo salão gira lentamente.

Ganhadora de 16 prêmios internacionais, a produção canadense *Longe Dela* (*Away from Her*, 2006) revela a relação bem-sucedida de Grant (Gordon Pinsent) e Fiona (Julie Christie), casados há 50 anos. Tudo muda, porém, quando Fiona começa a sofrer do mal de Alzheimer e a tratar seu marido de modo diferente. As cenas desta história de amor foram filmadas, principalmente, no interior do Freeport Health Centre, em Kitchener (www.kitchener.ca), mas as tomadas não ignoram a beleza da região, como o Victoria Park. Outro local imperdível é Lake of Bays (www.lakeofbays.on.ca), sendo uma das várias razões que tornam o Canadá ideal para as produções cinematográficas. 🍁



Bastidores de viagem

Além de belas paisagens, o Canadá conta com toda a infra-estrutura e a tecnologia necessárias a uma superprodução, tornando-se cenário de grandes clássicos da sétima arte. Conheça outros sucessos de bilheteria rodados nas províncias canadenses e acrescente novas opções ao seu roteiro de viagem. Informações detalhadas sobre as regiões que foram sets de filmagem no país estão disponíveis no site www.famouslocations.com:

BRITISH COLUMBIA

O Apanhador de Sonhos (*The Dreamcatcher*, 2003)
O Implacável (*Get Carter*, 2000)
Olha Quem Está Falando (*Look Who's Talking*, 1989)
X-Men 3: O Confronto Final (*X-Men: The Last Stand*, 2006)
Conan, o Bárbaro (*Conan the Barbarian*, 1982)

ONTÁRIO

Casamento Grego (*My Big Fat Greek Wedding*, 2002)
True Lies (*True Lies*, 1994)
Psicopata Americano (*American Psycho*, 2000)
Hurricane – O Furacão (*The Hurricane*, 1999)
O Incrível Hulk (*The Incredible Hulk*, 2008)

QUEBEC

O Dia Depois de Amanhã (*The Day After Tomorrow*, 2004)
Olhos de Serpente (*Snake Eyes*, 1998)
O Terminal (*The Terminal*, 2004)
O Aviador (*The Aviator*, 2004)
Roubando Vidas (*Taking Lives*, 2004)

ALBERTA

Superman (*Superman*, 1978)
Superman II (*Superman II*, 1980)
Superman III (*Superman III*, 1983)
Os Imperdoáveis (*The Unforgiven*, 1992)
O Segredo de Brokeback Mountain (*Brokeback Mountain*, 2005)

Encontro de interesses

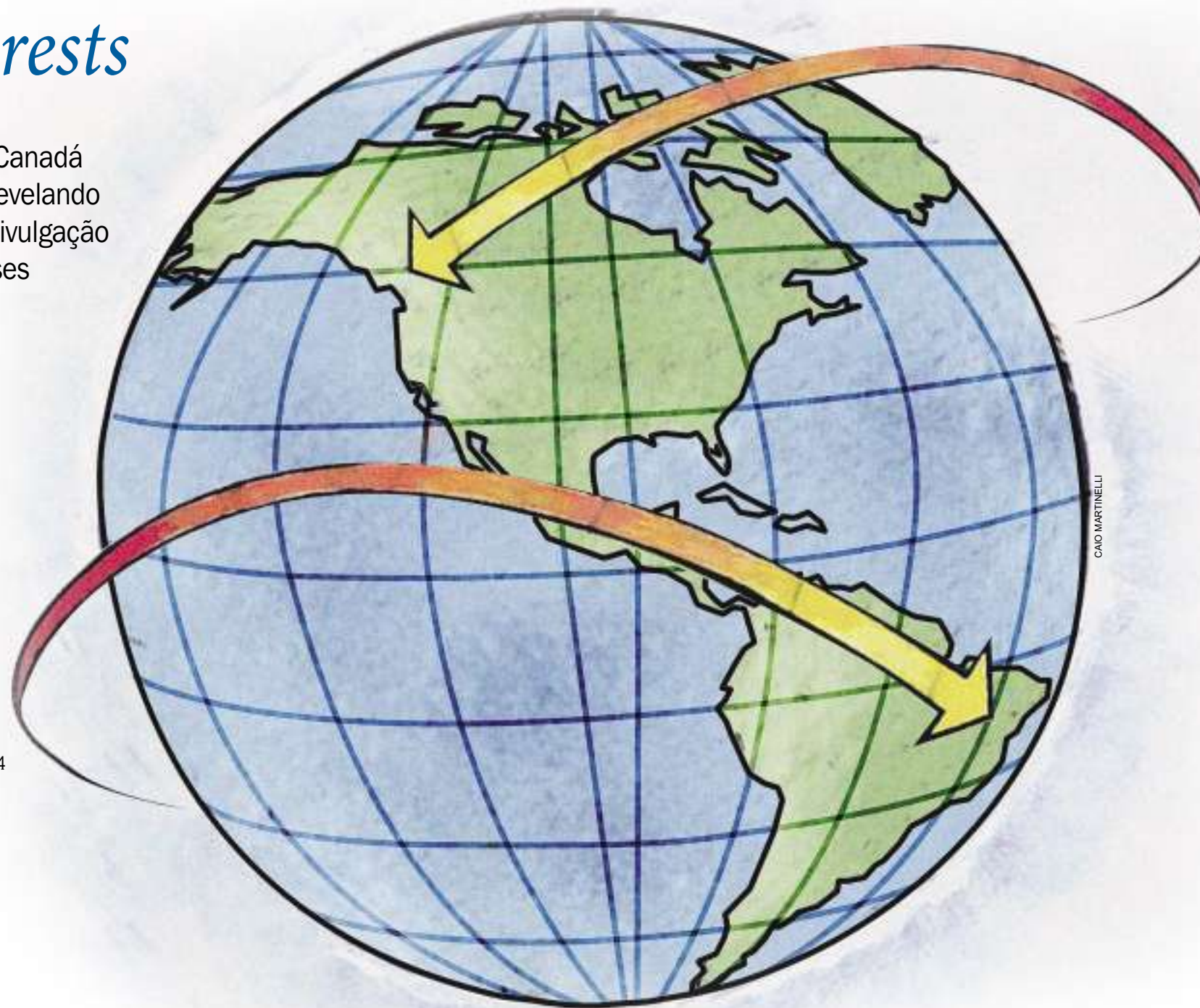
Meeting of interests

Intercâmbio comercial entre Brasil e Canadá alcança US\$ 4,1 bilhões em 2007, revelando a importância das visitas oficiais na divulgação do potencial econômico dos dois países

Commercial trade between Brazil and Canada reached \$ 4.1 billion in 2007, revealing the importance of official visits for the divulgence of economic potential between the two countries

Ligia Molina

Fortalecer as parcerias oficiais e os acordos de cooperação entre Brasil e Canadá. Mais do que estes objetivos, a presença do presidente Lula em território canadense – prevista para o período de 23 a 25 de setembro – reforça a imagem do país como fonte de produtos e de serviços, com destaque para as oportunidades de investimentos e o aumento do intercâmbio comercial, item que, segundo dados da Secretaria de Comércio Exterior (Secex) do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, correspondeu a US\$ 4,1 bilhões em 2007. “Foram US\$ 2,4 bilhões em exportações e US\$ 1,7 bilhão em importações, representando um superávit de US\$ 653 milhões favorável ao Brasil”, comenta Fábio Martins Faria, diretor do Departamento de Planejamento e Desenvolvimento do Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, ao explicar que este resultado indica um crescimento de 17,1% nas relações comerciais entre os países, em comparação a 2006.



Strengthening official partnerships and cooperation between Brazil and Canada. Beyond these goals, the presence of President Lula in Canadian territory - scheduled to be there from September 23rd to September 25th - reinforces the image of the country as a source of products and services, with emphasis on opportunities for investments and an increase in commercial exchange, which, according to the Foreign Trade Secretariat (FTS) of the Ministry of Development, Industry and Foreign Trade, amounted to \$4.1 billion in 2007.

“It was \$ 2.4 billion in exports and \$ 1.7 billion in imports, representing a surplus of \$653 million favorable to Brazil”, says Fábio Martins Faria, director of Planning and Development of the Foreign Trade Department of the Ministry of Development, Industry and Foreign Trade, who explains that this result shows a growth of 17.1% in trade relations between the countries, compared to 2006.

In fact, over the past five years, the commercial trade between Brazil and Canada has increased 22.2%, showing the potential for the following years. “The analysis of the traded products indicates a strong complement to bilateral trade. Moreover, a balanced participation of basic products (10%) and industrial products (89.2%) in export and import - of 19.1% of basics products and 80.9% of industrial products”, completes Faria.

In 2007, while Brazilian exports to Canada registered an increase of only 3.6%, imports of Canadian products in the country grew 43.1%, a fact that, according to the director, also indicates a greater balance in bilateral trade. In the first half of 2008, the figures showed a fall of 13.1% in exports and a growth of 74.6% in Brazilian purchases, a positive balance of \$ 431.9 million favorable to Canada. “The challenge from now on is to enlarge bilateral trade, but in a balanced way so that the benefits of this expansion are equitably allocated.”

Trocas comerciais entre Brasil e Canadá registraram um aumento de 22,2% nos últimos cinco anos

Commercial trades between Brazil and Canada has registered a growth of 22,2% in the last five years

Nos últimos cinco anos, aliás, as trocas comerciais entre Brasil e Canadá registraram um aumento significativo de 22,2%, sinalizando o potencial de itens nos próximos anos. “A análise dos produtos negociados indica uma forte complementaridade no comércio bilateral. Além disso, há um equilíbrio na participação de produtos básicos (10%) e industrializados (89,2%) em exportação e em importação – 19,1% de básicos e 80,9% de industrializados”, completa Faria.

Em 2007, enquanto as exportações brasileiras para o Canadá registraram um aumento de apenas 3,6%, as

Brazil ambassador in Canada, Paulo Cordeiro de Andrade, said that trade relations between the countries are going through a growth process, represented by the presence of Brazilian companies in Canadian territory and the interest of the Canadian companies to expand their resources in Brazil. “The Brazilian mining industry, offers several alternatives for investments, and is a successful example of partnership between Brazil and Canada. In the near future, Brazil will double its capacity in infrastructure, creating new opportunities for its partners worldwide. The country is in fact a great hidden treasure, a huge economy that grows”, he believes.

While the business potential is promising, the 9th world economy still occupies the 17th position among buyers of Brazilian products, accounting for 1.5% of the total exports exported by the country. Canada, in its turn, is not considered a priority for Brazilian business executives, according to the study - What Is The Image of Canada to the Brazilians? - Conducted by the Chamber of Commerce Brazil-Canada, in partnership with Editora Conteúdo and Instituto Gerp. Among the 374 executives from various activity sectors consulted, 94% made confessions that they had never sought business information on the country. “Perhaps one of the reasons why Canada does not present itself as a priority market is related to the countries integration with the United States, taking into account that efforts are more targeted to the latter,” justifies Fabio Faria, citing the acquisition of Inco’s Canadian mining by Vale as a major shift in the direction of Brazilian investments abroad.

Open dialogue – *In the middle of this scenario, the official visits have won an important role. In 2007, the dynamic trade between the countries gained huge repercussions with the announcement that Canada intends to double its relations with Brazil until 2012, declared by the Canada General Governor, Michaëlle Jean. “This established target sets in the plans of the Brazilian government, which wants to increase the participation of*

Cordeiro, Embaixador do Brasil no Canadá:
“O Brasil é um grande tesouro escondido”
Cordeiro, Brazilians Ambassador in Canada:
“Brazil is a great hidden treasure”

ANTONIO LARGHI

LIDERANÇA EM ENERGIA EÓLICA NO BRASIL



importações de produtos canadenses no país cresceram 43,1%, fato que, de acordo com o diretor, também indica um maior equilíbrio no comércio bilateral. No primeiro semestre de 2008, os números indicaram uma queda de 13,1% nas exportações e um crescimento de 74,6% nas compras brasileiras, um saldo positivo de US\$ 431,9 milhões favorável ao Canadá. “O desafio a partir de agora é o de ampliar o comércio bilateral, mas de forma equilibrada, para que os benefícios desta expansão sejam alocados equitativamente”.

Embaixador do Brasil no Canadá, Paulo Cordeiro de Andrade afirma que as relações comerciais entre os países passam por um processo de amadurecimento, representado pela presença de empresas brasileiras em território canadense e pelo interesse das companhias do Canadá em ampliar seus recursos no país. “O setor de mineração brasileiro oferece inúmeras alternativas de investimentos, sendo um exemplo bem-sucedido da parceria entre Brasil e Canadá. Em um futuro próximo, o Brasil deverá dobrar sua capacidade em infra-estrutura, criando novas oportunidades para seus parceiros mundiais. O país é, na realidade, um grande tesouro escondido, uma enorme economia que cresce”, considera.



LEOPOLDO SILVA



Setores da infra-estrutura deverão impulsionar os investimentos do Canadá no Brasil futuramente
Infrastructure Sectors shall impulse investments from Canada to Brazil in the future

OPÇÃO IMAGENS

national exports within the global landscape to 1.25% in 2010 - a rate above the global average,” highlights Faria. To the Ambassador, President Lula’s visit to Canada will open up the dialogue between the countries. The recent conquest of investment grade, for example, offers more reliability to Canadian investors. Moreover, the presence of Brazilian companies in the country has enabled a large knowledge transfer, which contributes to the image of Brazil as the Canadians major partner,” Faria mentions. According to him, politically speaking, a visit by President Lula to Canada will help to strengthen the ties of friendship and cooperation of mutual interest, making clear that, for Brazil, the country is a partner of prime importance”, adds Faria.

By strengthening this importance, the director believes that Brazilian and Canadian businessmen will have even more proximity in what refers to their economic interests, providing: an approach where both countries view combating the North American and European policy of agricultural subsidies, the convergence of point of views on environmental issues, together may result in united efforts within the framework of the Doha round, a possible technical cooperation in the bio-fuel field; the growing need to seek natural resources and wider markets, besides the greater proximity to the world market. “The expectation is that the inflow of resources to Brazil increase, especially the investments in the productive sector and in

Faria, do Ministério do Desenvolvimento: “Desafio agora é ampliar o comércio bilateral de forma equilibrada”
Faria, from the Development Ministry: “The challenge now is to enlarge the bilateral trade in a balanced way”

Se por um lado o potencial de negócios é promissor, a 9ª economia mundial ainda ocupa a 17ª posição entre os compradores de produtos brasileiros, respondendo por 1,5% do total exportado pelo país. O Canadá, por sua vez, ainda não é considerado uma prioridade comercial para os executivos brasileiros, segundo a pesquisa *Qual é a imagem do Canadá para os brasileiros?* – conduzida pela Câmara de Comércio Brasil-Canadá, em parceria com a Editora Conteúdo e o Instituto Gerp. Entre os 374 executivos de diferentes setores de atuação consultados, 94% confessaram nunca ter buscado informações comerciais sobre o país. “Talvez um dos motivos de o Canadá não se apresentar

como um mercado prioritário esteja relacionado à sua integração com os Estados Unidos, levando-se em conta que os esforços sejam mais direcionados para este último”, justifica Fábio Faria, ao citar a aquisição da mineradora canadense Inco pela Vale como uma importante mudança no direcionamento dos investimentos brasileiros no exterior.

Diálogo aberto – Em meio a este cenário, as visitas oficiais têm conquistado um papel importante. Em 2007, a dinâmica comercial entre os países ganhou repercussão com o anúncio de que o Canadá pretende dobrar as relações com o Brasil até 2012 feito pela Governadora Geral do Canadá, Michaëlle Jean. “Essa meta encaixa-se perfeitamente nos planos do governo brasileiro, que pretende elevar a participação das exportações nacionais dentro do panorama mundial para 1,25%, em 2010 – uma taxa acima da média global”, destaca Faria. Para o Embaixador, a visita do presidente Lula ao Canadá permitirá uma maior abertura no diálogo entre os dois países. “A recente conquista do investment grade, por exemplo, oferece mais confiabilidade aos investidores canadenses. Além disso, a presença de empresas brasileiras no país tem possibilitado uma grande transferência de conhecimento, contribuindo para que o Brasil reforce sua imagem de grande parceiro dos canadenses”, menciona. De acordo com Faria, do ponto de vista político, uma visita do presidente Lula ao Canadá “contribuirá para reforçar os laços de amizade e o interesse mútuo de cooperação, deixando claro que, para o Brasil, o país é um parceiro de primeira importância”, acrescenta.

Ao reforçar essa importância, o diretor acredita que os empresários brasileiros e canadenses terão uma proximidade ainda maior no que se refere aos interesses econômicos, proporcionando: uma aproximação dos dois países com vista ao combate à política de subsídios agrícolas norte-americana e européia; a convergência de pontos de vista em relação às questões ambientais, que poderá resultar na união de esforços no âmbito da Rodada de Doha; uma possível cooperação técnica na área de biocombustíveis; a crescente necessidade de buscar recursos naturais e mercados mais amplos, além da maior proximidade com o mercado mundial. “A expectativa é a de que o afluxo de recursos para o Brasil aumente, sobretudo os investimentos nas áreas produtiva e de



LIBERTYIDIOMAS

Liberty Idiomas é uma empresa especializada em aulas “in company” de inglês, francês, espanhol e português. Para maior comodidade dos alunos, ministramos aulas no local de trabalho.

- Proporcionamos serviços para empresas e indivíduos. As empresas contam com nossa coordenação ativa e com relatórios de presença e de aproveitamento das aulas. Alunos particulares também contam conosco para montar a melhor programação para suas aulas.

- Nossos cursos são montados para suprir as necessidades e as metas dos alunos. Através de nossa Análise de Necessidades, definimos o material a ser adotado e o tema geral das aulas.

- Oferecemos aulas de inglês, francês, espanhol e português para negócios, viagens, conhecimento cotidiano e para propósitos especiais, como inglês para advogados.

Entre em contato conosco para agendar uma visita e avaliação gratuita.

www.libertyidiomas.com.br
(11) 3168-7799 - r.166
(11) 9265-2808



Estúdio Design

infra-estrutura, apontadas como promissoras em termos de atração de investimento estrangeiro direto”, completa.

Diante de uma economia estável, o Brasil ainda precisa, na opinião do Embaixador, revelar todo o seu potencial, em relação aos demais países emergentes. “As colônias de imigrantes da China e da Índia presentes no Canadá são inúmeras se comparadas às do Brasil. Por isso, é preciso que o país trabalhe para fixar sua marca de potência econômica”, avalia Cordeiro.

Ao considerar as oportunidades, Faria reforça que há espaço suficiente para o crescimento do comércio bilateral. “No cruzamento dos dados das exportações brasileiras e das importações do Canadá, vemos possibilidades de ampliação de vendas pelo Brasil tanto de produtos agrícolas quanto de bens industrializados”. Para ele, diante dessa realidade, as relações devem, em breve, ser alavancadas para um novo patamar, trilhando um caminho profícuo de cooperação, com o incremento dos fluxos de comércio e de investimento. “Apesar das diferenças climáticas e culturais, os países apresentam complementaridades econômicas a serem exploradas”, finaliza. 🍁

infra-structure, identified as promising in terms of direct foreign investment”, completes.

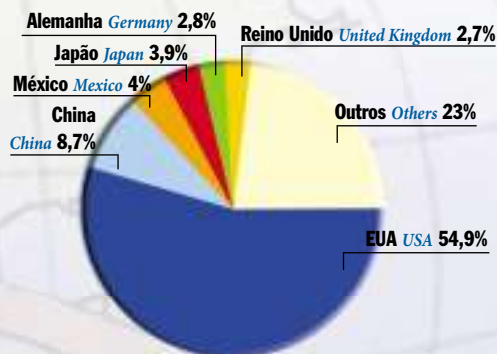
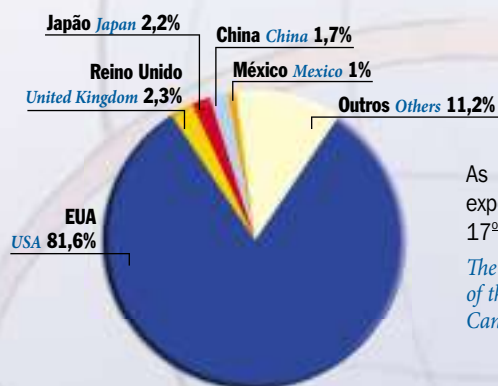
Facing a stable economy, Brazil still needs, in the ambassador’s opinion, to reveal its full potential, compared to other emerging countries. “The colonies of immigrants from China and India present in Canada are countless when compared to Brazilians. Therefore, we need to work for the country to set its brand as an economic power,” assesses Cordeiro.

Considering all opportunities, Faria reinforces that there is enough space for growth of bilateral trade. “For the intersection of data between Brazilian exports and imports from Canada, we observe possibilities of sales expansion by Brazil, both in agricultural products as well as industrial goods.” For him, facing this reality, relations must, soon, be leveraged to a new level, tracking a fruitful path of cooperation, with the growth of trade flows and investment. Despite the climatic and cultural differences, the countries have economically complement which can be explored” he finalizes. 🍁

Caminhos a percorrer | Paths to follow

Segundo o Fundo Monetário Internacional (FMI), a participação das exportações brasileiras no total de importações do Canadá correspondeu a 0,6% em 2007. Números recentes indicam que, em 2006, o Brasil foi o 13º maior fornecedor do país, sendo seus principais mercados:

According to the International Monetary Fund (IMF), the participation of Brazilian’s exports in the total of Canada’s imports added up to 0,6% in 2007. Recent numbers indicate that, in 2006, Brazil was the 13th biggest supplier of the country, being one of its main markets:



As importações brasileiras originárias do Canadá corresponderam a 0,4% das exportações mundiais do país, em 2007. Em 2006, o Brasil posicionou-se como 17º destino das vendas canadenses, que registraram como principais destinos:

The Brazilians importing originating from Canada corresponded to 0,4% of world exporting of the country, in 2007. In 2006, Brazil has positioned itself as the 17th destination of the Canadian sales, and registered as a main destination:

Fonte: Fundo Monetário Internacional (FMI) | Source: International Monetary Found (IMF)

Experiência compartilhada

Shared Experience

Congressos e eventos permitem que o Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC consolide sua imagem no Brasil e no exterior

Congresses and events allow the Arbitration and Mediation Center of the CCBC to reveal further the consolidation of its image in Brazil and abroad

Ligia Molina

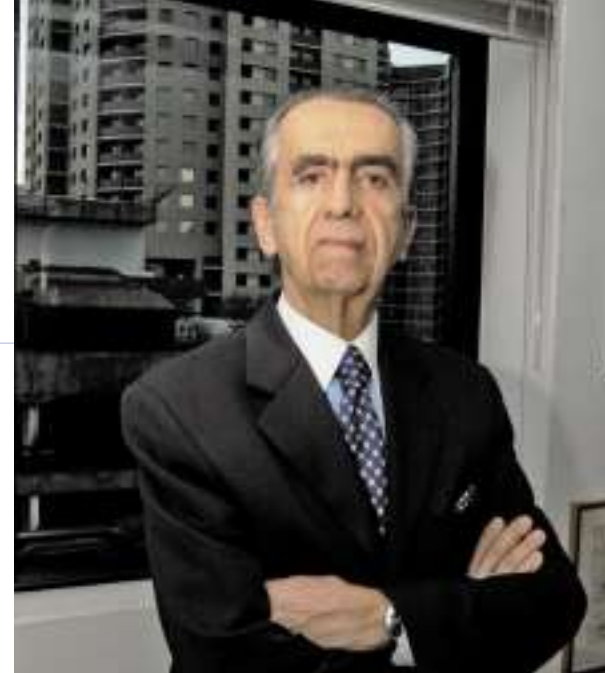
Pioneiro, o Centro de Arbitragem e Mediação da Câmara de Comércio Brasil-Canadá (CCBC) surgiu no cenário nacional em 1979, implantando no país uma alternativa viável e ágil para a solução de conflitos. O objetivo de prestar um serviço de qualidade à comunidade jurídica do país contribuiu para que a entidade – antes mesmo da aprovação da Lei nº 9.307/96, em setembro de 1996 – contasse desde seu início com um quadro de árbitros renomados, experientes e especialistas em diversas áreas do Direito relacionadas a atividades negocial, empresarial e financeira. “Esse foi um dos fatos que colaboraram para que nos posicionássemos como o primeiro e atualmente o mais importante centro de arbitragem do país. A capacitação profissional nos permitiu sair à frente na divulgação e também coadjuvando na aplicação da nova lei de arbitragem no Brasil, tão logo ela foi aprovada”, explica Frederico Straube, presidente do Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC.

A meta de manter-se sempre alinhado às principais tendências mundiais fez com que o Centro, posteriormente, ampliasse sua presença e imagem a partir do contato com órgãos internacionais tradicionais, a exemplo da American Arbitration Association (AAA) e da Corte Internacional de Arbitragem da Câmara de Comércio Internacional de Paris



Straube: “O Brasil já tem a maturidade e o reconhecimento no exterior necessários para aplicar a arbitragem internacional no país”
Straube: “Brazil has the maturity and the confidence of the professional world to carry out international arbitration procedures”.

As a Pioneer, the Arbitration and Mediation Center of the Brazil-Canada Chamber of Commerce (CCBC), appeared on the Brazilian business scene in 1979 and introduced a viable and agile alternative for conflict solution in the country. The objective of rendering quality service to the country's legal community contributed to the fact that right from the beginning the entity was able to count on the support of a distinguished and experienced group of arbitrators, all experts in a variety of fields in the practice of law related to businesses, financial activities and negotiations



Carvalho: “O empenho em divulgar a arbitragem faz com que o Centro seja requisitado nos principais eventos relacionados ao tema”

Carvalho: “The effort to make arbitration known results in the Center being invited to major events related to the theme”.

- even prior to the enactment of Law no. 9.307/96 in September 1996. “This was the principal fact that positioned the Center as the first and most important arbitration center in the country. From the moment it was approved, our professional qualification gave us the edge in promoting the concept and contributed to the enforceability of the new arbitration law in Brazil”, explains Frederico Straube, president of the CCBC Arbitration and Mediation Center.

The goal of always being abreast of major worldwide trends meant that the Center was able to consistently expand its presence and image, a natural consequence of its contacts with existing international entities, such as the American Arbitration Association (AAA) and the Commission on Arbitration of the International Chamber of Commerce in Paris (ICC), founded in 1923 and which has received more than 500 new arbitration procedures per year since 1999. “By examining and evaluating cases reviewed by similar entities in the past, the Center gained recognition both in the country and abroad”, states Antonio Luiz Sampaio Carvalho, secretary-general of CCBC's Arbitration and Mediation Center. He further emphasizes that “contact with those entities also enhanced the prospects of the Center becoming a reference organization for arbitration through its pioneering attitude and its efforts to advocate the benefits of arbitration in Brazil. The CCBC Arbitration and Mediation Center has always been invited to the most important events in the field”, continued Carvalho.

An example is the case of the Fourth Workshop of the Americas of the Institute for Transnational Arbitration (ITA) and the Eighth Annual Congress of the Brazilian Arbitration Committee¹ – a joint undertaking to be held from September 21 to 23 in São Paulo –, which will bring together thematic experts from all over the world. Cosponsored by CCBC, the event will especially address international arbitration as one of the themes, this year counting on the presence of José Emilio Nunes Pinto, vice-president of the CCBC Arbitration and Mediation Center as one of the speakers. “The exchange of knowledge and ideas is one of the principal reasons for these congresses, given the relevance of demonstrating the history of our entity's accumulated experience, and making international arbitration known, as well as other ways of solving conflicts”, emphasizes Straube, who also referred to the Center's participation in other international meetings, such as, for instance, the Dublin ICCA 2008, promoted by the International Council for Commercial Arbitration (ICCA), which has been held since 1961. “In 2010, sponsored by CCBC, the ICCA Conference will take place in Brazil and will be the first ICCA Conference in Latin America since 1978. “This promotes the use of international arbitration procedures in the country”, says Carvalho. The holding of international arbitration procedures in

(CCI) – fundada em 1923 e que desde 1999 recebe mais de 500 novos casos de arbitragem ao ano. “Aumentar a nossa visão e avaliar as situações já passadas pelas congêneres, sob um âmbito maior, têm resultado em reconhecimento no país e no exterior”, considera Antonio Luiz Sampaio Carvalho, secretário-geral do Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC, ao destacar que o contato com essas entidades também auxiliou o Centro a se tornar referência no assunto. “Com seu pioneirismo e empenho em divulgar no Brasil os benefícios da arbitragem, o Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC sempre tem sido requisitado a participar nos principais eventos relacionados ao assunto”, completa.

Este é o caso do IV Workshop das Américas do Institute for Transnational Arbitration (ITA) e do VIII Congresso Anual do Comitê Brasileiro de Arbitragem (CBAr) – promovidos, em conjunto, entre os dias 21 e 23 de setembro, em São Paulo –, que reúnem os especialistas mundiais no assunto. Co-patrocinado pela CCBC, o evento destaca a arbitragem internacional entre os temas de discussão, contando com a participação, este ano, de José Emilio Nunes Pinto, vice-presidente do Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC, entre os palestrantes. “A troca de conhecimentos é um dos motivos desses congressos, importantes para que a entidade exponha a experiência adquirida em toda a sua trajetória”, destaca Straube, citando a presença do Centro em outros encontros internacionais, como o Dublin ICCA 2008, organizado pelo International Council for Commercial Arbitration (ICCA), organização que desde 1961 promove a arbitragem internacional e outras formas de solução de conflitos. “Em 2010, o ICCA Conference acontecerá no Brasil, com apoio da CCBC, sendo a primeira Conferência ICCA da América Latina desde 1978. Isso reforça a possibilidade de desenvolvimento da arbitragem internacional no país”, conta Carvalho.

Realizar arbitragens internacionais em território brasileiro é, aliás, o próximo objetivo do Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC, que se prepara para dar mais um importante passo em sua trajetória. “Não será mais

necessário ir a Paris, Londres ou a Nova York para realizar uma arbitragem. O Brasil já possui maturidade e reconhecimento mundial para tanto. O Centro, por exemplo, conta com uma Comissão de Internacionalização, sob a coordenação e a experiência de Luiz Olavo Baptista, membro do quadro de árbitros”, diz Straube. Para iniciar este trabalho, a entidade prepara-se com antecedência, revendo e atualizando seu Regulamento e mantendo-se sempre à frente das tendências. “A qualidade dos serviços prestados conta, desde 2004, com as normas do programa ISO 9001:2000, o que comprova o pioneirismo e a credibilidade da instituição. Somos auditados anualmente por entidades oficiais independentes, certificadoras da ISO e contamos com uma auditoria contratada para nos avaliar três vezes ao ano. Este é um processo permanente de aperfeiçoamento, que apresenta segurança e objetividade nas conduções dos trabalhos das arbitragens e na gestão da entidade”, avalia.

Além da constante promoção da arbitragem no Brasil, o Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC empenha-se na divulgação da Mediação, recurso que também viabiliza de forma ágil e eficiente a solução de conflitos. “A participação em eventos e o contato com entidades como o Conselho Nacional das Instituições de Mediação e Arbitragem (Conima) contribuem para disseminar as vantagens da Mediação na área empresarial e de negócios”, diz Carvalho. Assim como a arbitragem, a Mediação é tema de encontros nacionais e internacionais, como o *Fórum Internacional de Mediação*, promovido pelo Conima, com o apoio do Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC, e realizado em março deste ano. 🍀

Brazil is actually the next objective of the CCBC Arbitration and Mediation Center, which is already about to take another important step in its development. “Flights to Paris, London or New York for arbitration procedures will no longer be necessary.” Brazil has the maturity and the confidence of the professional world to carry out international arbitration procedures. For instance, the Center has a Committee for Internationalization, coordinated by Luiz Olavo Baptista, an experienced member of the group of arbitrators”, says Straube. He goes on to say that “the entity is preparing itself ahead of time, reviewing and updating its Rules, while also keeping abreast of the latest trends to begin this work. Furthermore, “since 2004, the quality of the services provided has been attested by the ISO 9001:2000 certification, which corroborates the Center’s credibility and its pioneering efforts. We are audited every year by independent official ISO certification entities and have also retained the services of a company that audits the Center three times a year. This is an ongoing improvement process, which ensures safety and objectivity in arbitration procedures and in the management of the entity”.

Apart from constantly promoting arbitration procedures in Brazil, the CCBC Arbitration and Mediation Center is dedicated to promoting mediation per se, another means for rendering conflict solutions feasible and expedient. “Participating in events and contacting entities such as the National Council of Mediation and Arbitration Institutions (Conima) contributes to disseminate the advantages of mediation in business matters”, says Carvalho. Like arbitration, mediation is also a theme frequently discussed at national and international meetings, such as the International Mediation Forum held in March of this year, sponsored by the CCBC Arbitration and Mediation Center and promoted by Conima. 🍀

Índices de qualidade | Quality Ratings

Mais do que a manutenção da certificação de qualidade ISO 9001:2000, o Centro de Arbitragem e Mediação da CCBC busca medir o grau de satisfação de seus usuários aplicando, anualmente, a *Pesquisa de Satisfação de Clientes*. Em sua última edição – realizada entre agosto e setembro de 2007 –, a entidade consultou advogados, partes e árbitros que usaram seus serviços nos 12 meses anteriores, com base em quatro conceitos: ótimo e bom, regular, ruim e péssimo. Conheça os resultados dessa avaliação:

More importantly than maintaining its ISO 9001:2000 quality certification, the CCBC Arbitration and Mediation Center seeks to evaluate user satisfaction, by conducting a Client Satisfaction Survey every year. In its last edition – conducted between August and September of 2007 – the entity polled attorneys, arbitral parties and arbitrators who had used its services in the previous 12 months, given them four rating options: excellent and good, satisfactory, bad and very bad. The results are listed below:

Desempenho administrativo do pessoal – 100% entre ótimo e bom
Performance of the Administrative Staff – Excellent and Good: 100%

Imparcialidade e isonomia – 100% entre ótimo e bom
Impartiality and Isonomy – Excellent and Good: 100%

Cumprimento de prazos da Secretaria – 100% entre ótimo e bom
Punctuality and Schedule Compliance of the Secretariat – Excellent and Good: 100%

Segurança e sigilo das informações – 100% entre ótimo e bom
Confidentiality and Safety of Information – Excellent and Good: 100%

Organização e arquivo dos processos – 100% entre ótimo e bom
Organization and Filing of Procedures – Excellent and Good: 100%



A melhor escolha

The best choice

Além de auxiliar estudantes a eleger o curso ideal no exterior, feiras de intercâmbio provam ser um ótimo negócio para instituições de ensino

More than simply helping students in selecting their ideal course abroad, exchange program fairs prove to be an excellent business for educational institutions

Claudia Rondon

A divulgação da pesquisa *Youth Travel Matters: Understanding the Global Phenomenon of Youth Travel*, publicada pela WYSE Travel Confederation e pela World Tourism Organization (UNWTO), mostra que, no ano passado, o número mundial de jovens turistas correspondeu a 20% do turismo internacional, sendo esta uma das áreas do setor que mais crescem atualmente. Deste total, 70% viajam com algum propósito: aprender um novo idioma, ser voluntário ou simplesmente trabalhar ou estudar em outro país. No Brasil, os resultados do estudo são suficientes para justificar o crescimento contínuo das feiras de intercâmbio. Mais do que auxiliar o estudante a eleger qual será seu destino no exterior, os eventos revelam-se, para as instituições de ensino, uma excelente forma de fazer negócios e de conquistar alunos.

Interessado em conhecer especificamente os atrativos do Canadá, o público de 10.500 visitantes da *EduCanada* – organizada pelo Centro de Educação Canadense (CEC) –, em 2007, explica o aumento do interesse dos brasileiros pelo país e das instituições de ensino canadenses pelo Brasil. Segundo Fernanda Purchio, diretora do CEC, a edição 2008 do evento – que conta com o apoio da Câmara de Comércio Brasil-Canadá – receberá mais de 40 expositores. “Nossa expectativa de público cresce 20%

The results of the survey “Youth Travel Matters: Understanding the Global Phenomenon of Youth Travel”, published by WYSE Travel Confederation and by World Tourism Organization (UNWTO) reveals that the worldwide numbers related to youth travel represented last year 20% of international tourism, being this one of the industry’s fastest growing segments. From this total, 70% of them travel with a purpose: to learn a new language, be a volunteer or simply work or study in another country. In Brazil the results of this survey are more than enough to justify the continuing growth of exchange program fairs. More than just simply helping students choose their destinations abroad, these events have proved to be for these private institutions an excellent way of making business and attracting students.

Interested in getting acquainted specifically with Canada’s attractions, the 10.500 visitors which attended EduCanada in 2007 – organized by the Centro de Educação Canadense (CEC) –, reveal the growing interest of Brazilian people for this country and of Canadian educational institutions for Brazil. According to Fernanda Purchio, director of CEC, the 2008 edition of the event – which counts with the support of the Camara de Comércio Brasil-Canada (Brazil-Canada Chamber of Commerce) – will host more than 40 expositors. “We expect a growth of 20% a year in the attendance number. We therefore hope to host approximately 12 thousand people in the four cities we are going to be present

por ano. Esperamos, portanto, receber cerca de 12 mil pessoas nas quatro cidades em que estaremos presentes durante o mês de setembro: São Paulo (dias 13 e 14), Porto Alegre (16), Belo Horizonte (18) e Rio de Janeiro (19)", diz. Além da oportunidade de conversar com representantes de instituições canadenses de cursos de inglês e de francês, de ensino médio, de graduação e de pós-graduação, o visitante da *EduCanada* terá a chance de tirar suas dúvidas sobre como emitir o passaporte, obter o visto, imigrar, entre outros assuntos.

Com o intuito de manter o mercado aquecido, agências e operadoras de turismo chegam a investir cerca de 10% de seu faturamento anual em feiras deste porte, obtendo retorno até três meses pós evento. A estabilidade do câmbio é outro fator que contribui para o crescimento dos intercâmbios e, conseqüentemente, na procura pelo Canadá. Claudia Martins, gerente de marketing do Student Travel Bureau (STB), conta que aproximadamente 50% das perguntas feitas pelos visitantes nas feiras são sobre o país, que hoje corresponde a 22% em vendas de cursos de idiomas da empresa. "Participar desses eventos permite ampliar a exposição da marca, além de gerar novos contatos. Atualmente, estamos presentes em feiras voltadas para o *trade* como as da Associação Brasileira de Viagens (ABAV) e da Associação Brasileira de Operadoras de Turismo (Braztoa) e nas específicas para o público final, como o *Salão do Estudante* e a *ExpoBelta*", acrescenta a gerente, ao destacar que, mais do que divulgar os cursos, o STB também oferece aos visitantes todas as informações necessárias de como realizar um intercâmbio. "Na *ABAV 2008*, por exemplo, explicamos a importância da assistência médica internacional, apresentando em nosso estande todos os possíveis problemas para quem viaja sem este benefício", completa.

Ao mesmo tempo em que contabiliza o aumento no número de visitantes na *ExpoBelta* e no *Salão do Estudante* em São Paulo, Claudia enfatiza a necessidade de investimentos em infra-estrutura para que a cidade



Fernanda, do CEC: aumento anual de 20% na frequência da *EduCanada* | Fernanda, from CEC: annual increase of 20% in attendance at *EduCanada*

*at during the month of September: São Paulo (13th and 14th), Porto Alegre (16th), Belo Horizonte (18th) and Rio de Janeiro (19th)", she says. In addition to the opportunity of speaking to representatives of Canadian institutions offering English and French language courses and high school, undergraduate and graduate education, the *EduCanada* visitor will have the chance to have questions answered on how to issue a passport, apply for a visa and immigrate, amongst other things.*

With the purpose of keeping the market warm, agencies and tour operators reach the point of investing 10% of their annual revenues in this kind of fair, obtaining a return up to three months after the event. The currency stability is yet another factor contributing to the growth of these exchange programs and consequently, in the interest for Canada. Claudia Martins, marketing manager of Student Travel Bureau (STB), says

that approximately 50% of the questions visitors bring forward at these fairs are related to this country, which represents nowadays 22% of the company's sales related to English language courses. "Taking part in these events allows us to broaden the brand's exposure, besides generating new contacts. Currently, we are present in fairs focusing on trade, such as those organized by the

possa acompanhar o rápido crescimento desses eventos. "São Paulo dispara nos índices de frequência, mas deixa a desejar no que se refere ao apoio às feiras de intercâmbio. Precisamos contar com espaços maiores, em locais de fácil acesso, como os próximos ao metrô, beneficiando os adolescentes", acredita.

Há quatro anos, a CI busca facilitar o acesso aos visitantes da *Feira CI de Educação Internacional* promovendo-a em shopping centers de diversas regiões do país. Os investimentos são de aproximadamente 10% do faturamento anual da empresa. "Como nossa feira é promovida geralmente no mês de abril, ao prever o aumento da demanda durante as férias de julho é possível obter um retorno nacional de aproximadamente 70% do valor investido nesse e em outros eventos dos quais participamos", explica Paulo Volpe, diretor de marketing da CI. Assim como o STB, a empresa também destaca o Canadá como líder no ranking de destinos mais procurados para os cursos de idiomas no exterior, representando atualmente 40% de suas vendas.

Com o objetivo de ampliar ainda mais esses números, instituições de ensino do país investem quase 10 mil dólares canadenses para participar das feiras de intercâmbio – incluindo taxas e custos gerais de viagem – e podem obter um retorno quatro vezes maior na quantidade de alunos presentes

*Associação Brasileira de Viagens – "Brazilian Travel Association" (ABAV) and the Associação Brasileira de Operadoras de Turismo "Brazilian Association of Tourism Operators" (Braztoa), and in the more specific ones directed to the end consumer, such as the *Salão do Estudante* and *ExpoBelta*", adds the manager, while pointing out that, more than simply promoting the courses, STB also provides all the necessary information on how to participate in an exchange program. "In *ABAV 2008*, for example, we discussed the importance of international medical assistance, presenting at our stand all the potential problems one will face if traveling without these benefits", she adds.*

*While accounting for the increase in the number of visitors at the *ExpoBelta* and *Salão do Estudante* in São Paulo, Claudia also stresses the urge for new infrastructure investments in order that the city may keep its pace with the rapid growth of these events. "São Paulo is way ahead in terms of attendance numbers, but it is far behind in terms of support it provides to these exchange program fairs. We need bigger areas, in easy reachable places, such as those closer to subways, thus benefiting teenagers", she believes.*

*For the last four years CI has tried to improve its accessibility to visitors of *Feira CI de Educação* ("Education CI Fair") by promoting it inside shopping malls in several regions around the country. Investments represent around 10% of the company's annual revenue. "Since our fair usually takes place during the month of April, given the increase in demand during the July holidays, it is possible to register a return, on a national basis, of approximately 70% of the amount invested in this and in other events in which we participate", explains Paulo Volpe, marketing director of CI. Similarly to STB, the company also points out Canada as the leader in the ranking of most popular destinations for language courses abroad, currently representing 40% of its sales.*

*With the purpose of expanding even more these numbers, educational institutions in the country invest almost 10 thousand Canadian dollars in these exchange program fairs – including taxes and general travel expenses – and are able to obtain a return four times bigger in terms of number of students present inside their classrooms. "Sixty per cent of people attending the *Feira CI* are looking for language courses in Canada. Thus, the country has become a natural suggestion for our expositors, in view of its more accessible prices and the life quality it offers to students", considers the executive, while mentioning that the participation and organization of exchange fairs contribute to the consolidation of CI's brand inside the market. "The last edition was held in nine cities and we had 35 thousand visitors. The number of register forms filled in at the time allows us to give continuity to our customer relations service", he completes.*



Cursos de idiomas no Canadá são os mais procurados nas feiras de intercâmbio | Languages courses in Canada are the most popular in exchange program fairs



em suas salas de aula. “Sessenta por cento dos frequentadores da Feira CI buscam cursos de idiomas no Canadá. Com isso, o país passou a ser uma sugestão natural de nossos expositores, em razão dos preços mais acessíveis e da qualidade de vida oferecida aos estudantes”, considera o executivo, ao citar que a participação e a organização de feiras de intercâmbio contribuem para que a CI consolide a sua marca no mercado. “A última edição foi promovida em nove cidades e recebemos um total de 35 mil visitantes. A quantidade de cadastros obtidos na ocasião nos possibilita dar continuidade posterior ao atendimento”, completa.

Terceiro evento mundial de educação internacional e o maior da América Latina, o *Salão do Estudante*, segundo Leandro Reis, gerente de marketing da organizadora Business Marketing International (BMI), cresce a cada ano em razão da fidelidade dos expositores – que retornam todos os anos – e da presença das principais agências de intercâmbio. “Sem dúvida, esse investimento traz bons resultados para as instituições de ensino que buscam divulgar seu produto para um público específico, com clientes em potencial”, acrescenta. Em sua edição mais recente, em março, o evento contabilizou, em seis cidades, um total de 48.176 visitantes, sendo 22.308 pessoas somente em São Paulo. “Contamos com 180 expositores – entre agências de intercâmbio, universidades, escolas de idiomas internacionais e empresas parceiras –, um número recorde nos 15 anos de existência do *Salão do Estudante*”, completa Reis.

Destacando os cursos de idiomas de curta duração (de um a três meses) como os mais procurados, o executivo ressalta a importância do contato direto com o expositor para a escolha do destino ideal. “As pesquisas sobre as instituições de ensino podem ser feitas pela internet ou durante uma visita a uma agência de intercâmbio, mas nada melhor do que o momento da feira para tirar dúvidas, conversar com ex-alunos, professores e diretores das escolas e

Third worldwide international education event and the largest one in Latin America, the Salão do Estudante, according to Leandro Reis, marketing manager of organizer Business Marketing International (BMI), is increasingly growing each year thanks to the fidelity of its expositors – who return every year – and to the presence of the main exchange program agencies. “No doubt this investment brings good results to educational institutions willing to promote its product to a specific market with prospective clients”, he adds. In its most recent edition, which took place in March, the event registered a total number of 48.176 prospective clients in 6 cities, of which 22.308 just in São Paulo. “We counted with 180 expositors- amongst exchange agencies, universities, international language schools and partner companies - a record number of the last 15 years of existence of the Salão do Estudante”, continues Reis.

Highlighting the short term courses (one to three months duration) as the most popular ones in the event, the executive points out the importance of being directly in touch with the expositor when choosing the ideal destination. “Searches on educational institutions can be made through the internet or by visiting exchange program agencies, but nothing is better than being at a fair to get questions sorted out, talking to students who have already returned and to school and university teachers and directors”, believes the executive, while mentioning Canada as first choice among Brazilian people when it gets to exchange programs. “The only limiting factor to an increase in their demand is the number of flights departing from Brazil and going to Canada, which proves to be incapable of satisfying an increase in demand. We hope that in the near future this scenario improves”, he completes.

Planning changes – In 2009, ExpoBelta - promoted by the Brazilian Educational & Language Travel Association (Belta) – will reach its 10th edition with changes planned. “The idea is to transform the fair into an international education forum. For this purpose, we shall count with an European university delegation and with over 50 stands”, anticipates Maria Eglantine Gabarra, executive director of Belta. The aim is to transform the already



Claudia, do STB: “50% das perguntas dos visitantes das feiras são sobre o Canadá” | Claudia, from STB: “50% of information requested by visitors at the fairs refers to Canada”

Instituições de ensino canadenses atraem todos os anos um número maior de brasileiros | Canadian educational institutions attract a larger number of Brazilian students each year



das universidades”, acredita Reis, ao mencionar o Canadá como a primeira escolha dos brasileiros quando o assunto é intercâmbio. “O único fator limitante para o aumento dessa procura é a quantidade de vôos que saem do Brasil para o Canadá, insuficiente para suprir uma demanda ainda maior. Esperamos que, em breve, a situação melhore”, completa.

Planos de mudança – Em 2009, a ExpoBelta – realizada pela Brazilian Educational & Language Travel Association (Belta) – chega a sua 10^a edição com planos de mudança. “A idéia é transformar a feira em um fórum de educação internacional. Para isso, vamos contar com uma delegação de universidades européias e com mais de 50 estandes”, adianta Maria Eglantine Gabarra, diretora-executiva da Belta. A intenção é transformar o já existente Programa Erasmus – programa de mobilidade acadêmica de estudantes europeus – no Erasmus Mundus na América Latina, ampliando, dessa forma, sua capacidade e potencial. “Com isso, os alunos latino-americanos também ganhariam a mesma mobilidade acadêmica que os europeus”, acrescenta a diretora, sem deixar de citar o Canadá como o destino mais procurado pelos visitantes do evento. “O país aparece como primeira opção na lista de prioridades dos estudantes que frequentam a ExpoBelta. Ao realizarmos um comparativo entre os países, notamos que Estados Unidos e Inglaterra obtêm cerca de 24% do interesse dos visitantes, enquanto o Canadá chega a 30%”, explica.

Com experiência de quem participa há dez anos de feiras de intercâmbio no Brasil, a instituição Greater Victoria School District nº 61 (www.sd61.bc.ca), da província de British Columbia, acompanha de perto as mudanças deste mercado no país. “Percebemos que antes os estudantes brasileiros nos procuravam com a intenção de realizar um intervalo nos estudos para aprender o

existing Erasmus Program – program which provides academic mobility amongst European students – into the Latin America Mundus Erasmus, thus broadening its capacity and potentiality. “In this way, Latin American students will also gain the same academic mobility as European students”, adds the director, without forgetting to mention Canada as one of the visitor’s most requested destinations during the event. “The country appears as first option in the priority list of students visiting ExpoBelta. When comparing countries, we notice that the United States and England represent approximately 24% of the interest of visitors, whereas Canada reaches 30%”, she explains.

With a background experience acquired over the last 10 years in exchange program fairs in Brazil, the Greater Victoria School District n. 61 (www.sd61.bc.ca), located in the province of British Columbia, follows very closely the changes taking place in the country in regards to this market. “We noticed that in the past Brazilian students would get in touch with the purpose of taking some time off from their studies to learn English language in Canada. Today, the trend is globalization, which means an increase in the search for a more secure destination where one may get acquainted with a new culture, study in another language and even obtain a British Columbia High School Certificate, which makes it easier to obtain worldwide access to universities. The staying time has also stretched from the typical six months period to a one-year period, making validation of academic records easier in both countries”, says Rienold M. Zimmer, associate director of Victoria International High School Programs, while also pointing out the contribution these exchange program agencies have represented towards the recognition of Canada as one of the chief international destinations. “We took part in EduCanada and in the Salão do Estudante. It is interesting to notice that in the past we had 10 Brazilian students per year enrolled in our institution. Today, we have an average of 40. We observed a growth in revenue of 30% over the last five years”, he adds.

idioma inglês. Hoje, a tendência é a globalização, que aumenta a busca por um destino seguro e permita conhecer uma nova cultura, estudar em outra língua e até obter um certificado *British Columbia High School*, dando acesso mundial a universidades.

O período de permanência também cresceu dos habituais seis meses para um ano, o que tem facilitado a validação do currículo escolar nos dois países”, conta Rienold M. Zimmer, associate director do Victoria International High School Programs, ao destacar também a contribuição das agências de intercâmbio para o reconhecimento do Canadá como um dos principais destinos internacionais. “Participamos da *EduCanadá* e do *Salão do Estudante*. É interessante notar que antes tínhamos dez alunos brasileiros em nossa instituição por ano. Hoje, temos em média 40. Observamos um crescimento de 30% em faturamento nos últimos cinco anos”, acrescenta.

Concorrência acirrada – Atualmente, 45 estudantes brasileiros estudam no Greater Victoria School District nº 61, sendo 25, em 2006, e 20, em 2005. Apesar dos números, Zimmer ainda considera a proporção baixa em relação aos demais estudantes. “Na instituição, por exemplo, existe um aluno do país para cada 12 de outra nacionalidade e 10 mil canadenses”, explica, ao concordar com Reis, do *Salão do Estudante*, no que se refere à quantidade de vôos do Brasil para o Canadá. “Ela impede maior acesso. Sem dúvida, vôos diretos para Calgary e para Vancouver também contribuiriam para aumentar, e muito, nossos índices atuais”, afirma.

Além da pouca disponibilidade de vôos, a concorrência acirrada com outros países é outra dificuldade que o Canadá enfrenta no Brasil, na opinião de Clas Huntebrinker, presidente do Camber College (www.cambercollege.com), escola da província de British Columbia participante da *ExpoBelta*. “O Canadá tenta vencer a concorrência mantendo a imagem de melhor destino para educação no exterior. Mas a presença de outros países é muito forte e cresce a cada ano”, ressalta. Uma das razões para a busca por outras opções, segundo Huntebrinker, está relacionada às leis de imigração. “Em junho, por exemplo, notamos um aumento no número de vistos rejeitados a estudantes, especialmente aos brasileiros. Essa é uma situação que deve ser resolvida com urgência pelos governos do Canadá e do Brasil”, acrescenta. Hoje, o Camber College conta com a presença de quatro alunos brasileiros, índice que se



Volpe, da CI: “Contabilizamos um retorno de até 70% do valor investido nas feiras de intercâmbio, em três meses pós evento” | Volpe, from CI: “We accounted for a return of up to 70% on the amount invested in exchange program fairs, within the first 3 months following the event”

Tight competition – Currently, 45 Brazilian students are studying at Greater Victoria School District n. 61, 25 in year 2006 and 20 in 2005. Despite the numbers, Zimmer still considers the proportion of Brazilian students low in relation to the other students. “In the institution, for example, there is a ratio of one Brazilian student to every 12 from other nationalities, and 10 thousand Canadians”, he explains, agreeing with Reis, from the *Salão do Estudante*, in what refers to the number of flights departing from Brazil to Canada. “This prevents a greater access to the country. No doubt, direct access to Calgary and Vancouver would also contribute to increase, by far, our current indexes”, he affirms.

Besides the availability of flights, strong competition with other countries remains yet another difficulty that Canada faces in relation to Brazil, according to Clas Huntebrinker, president of Camber College (www.cambercollege.com), school located in the province of British Columbia and participating at *ExpoBelta*. “Canada tries to overcome competition by building an image of best destination abroad in terms of education. But the presence of other countries is very strong and grows every year,” he emphasizes. One of the reasons people look for other destinations, according to Huntebrinker, is related to immigration laws. “In June, for example, we noticed an increase in the number of visas that have been denied to students, especially to Brazilian ones. This is a

mantive estável nos últimos dois anos. “Entre os cursos mais procurados está o Academic English. Percebemos um aumento na demanda de programas que combinem experiência de trabalho no exterior com estudo de línguas”, completa o presidente.

A diferença cultural é um fator que, segundo Struan Robertson, diretor da Struan Robertson and Associates (www.struanrobertson.ca) – entidade que representa instituições como Albert College, Branksome Hall e St. Andrew’s College, participantes da *ExpoBelta* –, interfere na escolha das entidades particulares do Canadá. “Enquanto no Brasil a maioria dos alunos cursa o ensino médio em instituições particulares, na hora de enviá-los ao país, os pais acabam optando pelas escolas públicas. Aumentar o acesso dos brasileiros às escolas canadenses particulares é um desafio que precisa ser superado”, destaca, ao considerar que no momento da escolha é o preço que faz a diferença. “Por isso, apenas os melhores candidatos – aqueles que conseguem bolsas – ou os que têm condições financeiras suficientes frequentam essas instituições”, conta, ao considerar as feiras de intercâmbio uma ferramenta fundamental para mudar este conceito no Brasil. 🍁

situation that needs to be resolved urgently by the Canadian and Brazilian governments” he adds. Today, Camber College counts with the presence of four Brazilian students, number which has been kept stable over the last two years. “Among the most popular courses is Academic English. We noticed an increase in the demand for programs which combine work experience abroad and the study of languages”, completes the president.

The cultural difference is a factor which interferes in the choice for private entities in Canada, according to Struan Robertson and Associates (www.struanrobertson.ca) – entity representing institutions such as Albert College, Branksome Hall and St. Andrew’s College, participants at *ExpoBelta*. “While in Brazil most of secondary education students are enrolled in private institutions, when they are sent to Canada parents end up choosing public schools. Increasing the access of Brazilian students to private Canadian schools still remains a challenge to be overcome”, he points out, as he considers that in the moment of choice it’s the price that makes the difference. “Thus, only the best candidates – those capable of getting a scholarship – or those who have sufficient financial resources, will enroll in these institutions”, he mentions, stating that Exchange program fairs represent a basic tool capable of changing this concept in Brazil. 🍁

Movimento internacional | International Movement

Além de representar 20% do turismo internacional, os jovens movimentam, mundialmente, outros números importantes, segundo a pesquisa da WYSE Travel Confederation e da World Tourism Organization (UNWTO). Conheça alguns deles:

In addition to representing 20% of international tourism, youth travelers are also responsible for other significant contributions to global industry, according to study conducted by WYSE Travel Confederation and World Tourism Organization (UNWTO), as seen below:



O gasto médio por viagem tem aumentado **40%** desde 2002;

The average expenditure per trip has increased by 40% since year 2002;

70% dos jovens turistas viajam com um propósito – aprender um novo idioma, ser voluntário, a trabalho ou a estudo;

70% of young tourists travel with a purpose – to learn a language, volunteer, work or study abroad;

80% retornam a seu país de origem mais tolerantes e respeitando outras culturas;

80% return home more tolerant and respectful of other cultures;

60% das operadoras de turismo consideram o turismo de estudantes “importante” ou “muito importante” para o futuro do setor.

60% of world tourism entities consider youth and student travel “important” or “very important” for the future of this segment.

Fonte: Youth Travel Matters: Understanding the Global Phenomenon of Youth Travel | Source: Youth Travel Matters: Understanding the Global Phenomenon of Youth Travel



No caminho certo

On The Right Path

Nick Chamie

O Brasil é o sexto país mais populoso do mundo e tem a décima maior economia¹. É também, indiscutivelmente, sob uma perspectiva político-econômica, a principal potência da América do Sul. Sob o âmbito comercial – apesar de ser uma economia relativamente fechada (a média das exportações e importações em porcentagem do PIB é de 11%, semelhante à dos Estados Unidos) –, o país representou 1% do comércio mundial e foi o destino de 6,3% dos fluxos de investimentos estrangeiros diretos entre os mercados emergentes em 2007. A economia apresentou, igualmente, melhoras em termos de estabilidade econômica desde a adoção do Plano Real, em 1994, momento em que a inflação começou a diminuir, com apoio no compromisso do Banco Central de combatê-la. O esforço para o progresso das reformas econômicas chegou a um novo marco em abril de 2008, quando a agência de classificação de risco Standard & Poor's atualizou as avaliações de investimento do país (BBB-), dando ao Brasil uma nova aprovação à sua política econômica.

Investment grade – A conquista do investment grade deverá resultar em um financiamento que corresponda às necessidades de investimentos do país, gerando um potencial maior de crescimento em razão da expansão da infra-estrutura e das melhores taxas de produtividade. Para ajudar a canalizar estes fundos de forma eficiente, o Brasil conta com um setor financeiro forte, incluindo um mercado de capitais dinâmico (na verdade, o país é o maior peso no índice MSCI de mercados emergentes), bem como um setor bancário sólido, que inclui dois bancos com capitalização de mercado que excedem os US\$ 59 bilhões, colocando-os em 18º e 19º lugar no mundo, comparáveis em tamanho às maiores instituições financeiras do Canadá. Estas instituições têm uma experiência comprovada depois de terem sobrevivido a várias crises financeiras, enquanto tentavam se aproximar dos mercados desenvolvidos, tanto em termos de alcance como em variedade dos produtos comercializados.

Brazil is the world's sixth most populous country and the tenth largest economy¹. It is also arguably the main power-broker in South America from both a political and economic perspective. From a trade perspective, Brazil accounted for 1.0% of global trade and was the destination for 6.3% of foreign direct investment flows into emerging markets in 2007 despite being a relatively closed economy (the average of exports and imports as a share of GDP is ~11%, similar to their share in the US). The Brazilian economy has also made marked improvements in terms of economic stability since the adoption of the real plan in 1994, which is also the time when the country's inflation began to recede, supported by the BCB's commitment to inflation fighting. The progress of Brazil's economic reform effort reached a new milestone in April 2008 when Standard and Poor's upgraded the country's sovereign ratings to investment grade (BBB-) giving the country's sound economic policies another vote of approval.

Investment grade – The upgrade to investment grade should be reflected in cheaper financing of the country's investment needs, leading to higher potential growth due to the expansion of its infrastructure network and improved productivity rates. To help channel these funds efficiently, Brazil has a strong financial sector including a dynamic equity market (in fact, Brazil is the largest weight in the MSCI-Emerging markets index), as well as a solid banking sector which includes two banks with market capitalization in excess of US\$59bn, placing them 18th and 19th in the world, comparable in size with Canada's largest financial institutions. These institutions have a proven track record after having survived various financial crises, while approaching some of the world's developed markets both in terms of depth and variety of products traded.



Além de ter um setor financeiro altamente sofisticado, o Brasil conta com corporações de alto padrão em variados setores, muitas das quais mantêm fortes ligações com o Canadá. A Vale é uma das três maiores empresas de mineração do mundo, a maior produtora mundial de ferro e, após a aquisição da Inco em 2006, desenvolveu uma sólida relação com o Canadá. Outra companhia que ampliou sua presença no mercado canadense por meio de aquisições foi a cervejaria AmBev (73% propriedade da InBev) – proprietária da Labatt Brewing Co – considerada a segunda maior empresa das Américas neste setor. As empresas brasileiras também disputam mercados com companhias canadenses. Entre elas está a Embraer, uma das principais fabricantes de aeronaves comerciais, corporativas e de defesa aeronáutica e a principal concorrente da Bombardier.

Exemplos mundiais – O Brasil também se orgulha de ter líderes da indústria que são exemplos mundiais em sua área de atuação. No setor de energia, a Petrobras é líder na exploração e na produção em águas profundas, e, recentemente, fez a maior descoberta de petróleo no hemisfério ocidental, desde 1976. Esta grande descoberta – o campo Tupi – contém, estimadamente, 8 bilhões de barris de petróleo e está programada para começar a extrair petróleo a 7 mil metros abaixo da superfície do oceano no primeiro trimestre de 2009. Além da líder mundial na exploração em águas profundas, as empresas brasileiras tornaram-se líderes em utilização e produção de bioenergia. Atualmente, 90% dos carros novos do Brasil funcionam com gasolina ou com etanol, mostrando que a energia renovável é viável para o futuro. Além disso, enquanto a produção do etanol dos Estados Unidos gera apenas 1,5 vez da energia utilizada em sua própria fabricação, a produção brasileira de etanol gera 8,2 vezes mais do que se consome para a sua fabricação. As relações entre o Brasil e o Canadá já são fortes, mas existem muitas razões para que a sua intensificação continue no futuro, em razão do fato de que cada país pode aprender e contribuir com o outro pelas semelhanças existentes entre as duas economias. 🍁

¹ GDP de US\$ 1,314 de acordo com o *World Economic Outlook* do Fundo Monetário Internacional, abril de 2008. A população do Brasil é de 195 milhões de habitantes – a segunda maior das Américas depois dos Estados Unidos.

Besides having a highly sophisticated financial sector, Brazil has developed world class corporations in a variety of fields, many of which have strong links to Canada. Vale is one of the world's three largest mining companies, the largest global iron producer; and it has strong links to Canada after acquiring Inco in 2006. Another Brazilian company that developed a presence in Canada through acquisition is brewer Ambev (73% owned by Inbev), its the second largest beer company in the Americas and the owner of Labatt Brewing Co. Brazilian companies also include rivals of Canadian companies. Among them is Embraer, one of the leading manufacturers of commercial, corporate and defence aircraft, and the main competitor of Canada's Bombardier.

Examples to learn – Brazil also boasts global industry leaders that can serve as examples to learn from. In the energy sector Brazilian Petrobras is a leader in deepwater exploration and production, and recently made the largest oil discovery in the Western Hemisphere since 1976. This huge find, the Tupi field, contains estimated 8bn barrels of recoverable oil and is scheduled to begin extracting oil 7,000m below the ocean's surface in the first quarter of 2009. Besides being global leaders in deep water exploration, Brazilian companies have become leaders in bio-energy use and production. Currently 90% of Brazilian new cars have flexi-fuel engines that can run on either petrol or ethanol, serving as an example that renewable energy is viable for the future. Additionally, while US ethanol production only generates 1.5 times as much energy as goes into its production, Brazilian ethanol generates 8.2 times more than goes into producing it. The links between Brazil and Canada are already strong, but there are many reasons for them to continue intensifying in the future given how much each country can learn and benefit from the other given the similarities in the two economies. 🍁

¹ A GDP of US\$1,314bn according to the International Monetary Fund's *World Economic Outlook*, April 2008. Brazil's Population is ~195mn, which is the second largest in the Americas after the US.