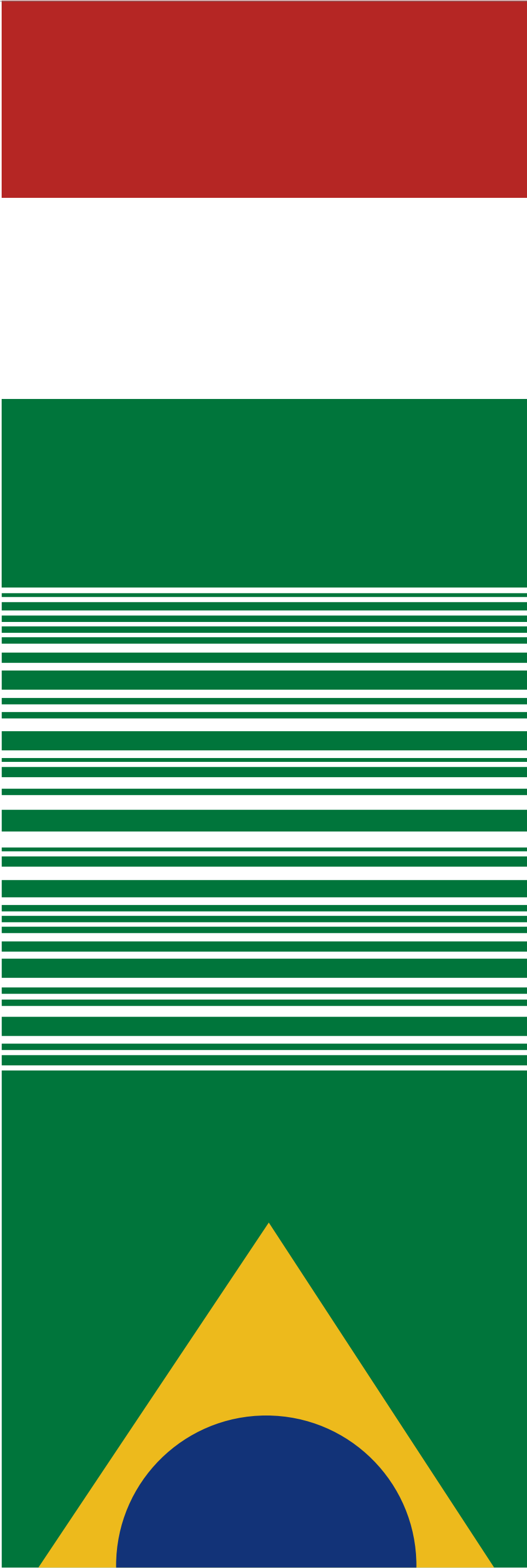


## FÓRUM EMPRESARIAL BRASILEIRA



AGRONEGÓCIO

AMBIENTE

ENERGIA

AUTOMOBILÍSTICO

INFRAESTRUTURA

TECNOLOGIA

COMUNICAÇÃO

AEROSPACIAL

Líderes de empresas italianas, incluindo bancos e universidades, discutem com parceiros brasileiros cooperação, investimento e comércio bilateral. O Brasil já é o maior parceiro comercial da Itália na América Latina e o momento é propício para os dois países. A Itália saiu da recessão e ampliou suas exportações. O Brasil deve retomar o crescimento em 2017. A missão italiana reafirma a parceria histórica entre as duas nações. Atualmente, cerca de mil indústrias italianas de diferentes áreas atuam no Brasil, empregando 140 mil pessoas e com um faturamento de 30 bilhões de euros por ano.

FÓRUM EMPRESARIAL  
BRASIL-ITÁLIA

APRESENTA

EstúdioFolha  
projetos patrocinados

Francisco Luna (Apex-Brasil), Guido Rosa (Associação Italiana de Bancos), Geraldo Dezena (Banco do Brasil), Ivan Scalfarotto (vice-ministro italiano para o Desenvolvimento Econômico), Hailton de Almeida (Ministério do Planejamento), Licia Mattioli (Cofindustria), Thomaz Zanotto (Fiesp), Giovanni Sacchi (Italian Trade Agency), Vaguinaldo Marinheiro (mediador) e Tiago Correia (Aneel), durante Fórum em SP

## Novos tempos

## Missão reafirma parceria histórica entre Itália e Brasil

Representantes de mais de cem empresas italianas se reúnem com autoridades e empresários brasileiros com foco em cooperação, investimento e comércio bilateral

A perspectiva do fim da severa crise que marcou o Brasil e a Itália nos últimos anos deu o tom da retomada das relações econômicas entre os dois países a partir do êxito do fórum realizado em São Paulo na semana passada.

Mais de cem representantes de empresas italianas, com um faturamento conjunto de US\$ 250 bilhões, estiveram reunidos com empresários e autoridades brasileiras em torno de uma pauta centrada em cooperação, investimento e comércio bilateral.

"O Brasil tem dado importantes sinais de abertura ao capital estrangeiro", afirmou Ivan Scalfarotto, vice-ministro italiano para o Desenvolvimento Econômico e chefe da missão.

Os dois países sofreram com a crise. A Itália enfrentou mais de dez trimestres de recessão desde 2007 e só no ano passado conseguiu registrar um pequeno crescimento, resultado que deve se repetir neste ano. Quanto ao Brasil, a possibilidade de modesta expansão está adiada, por enquanto, para o ano que vem.

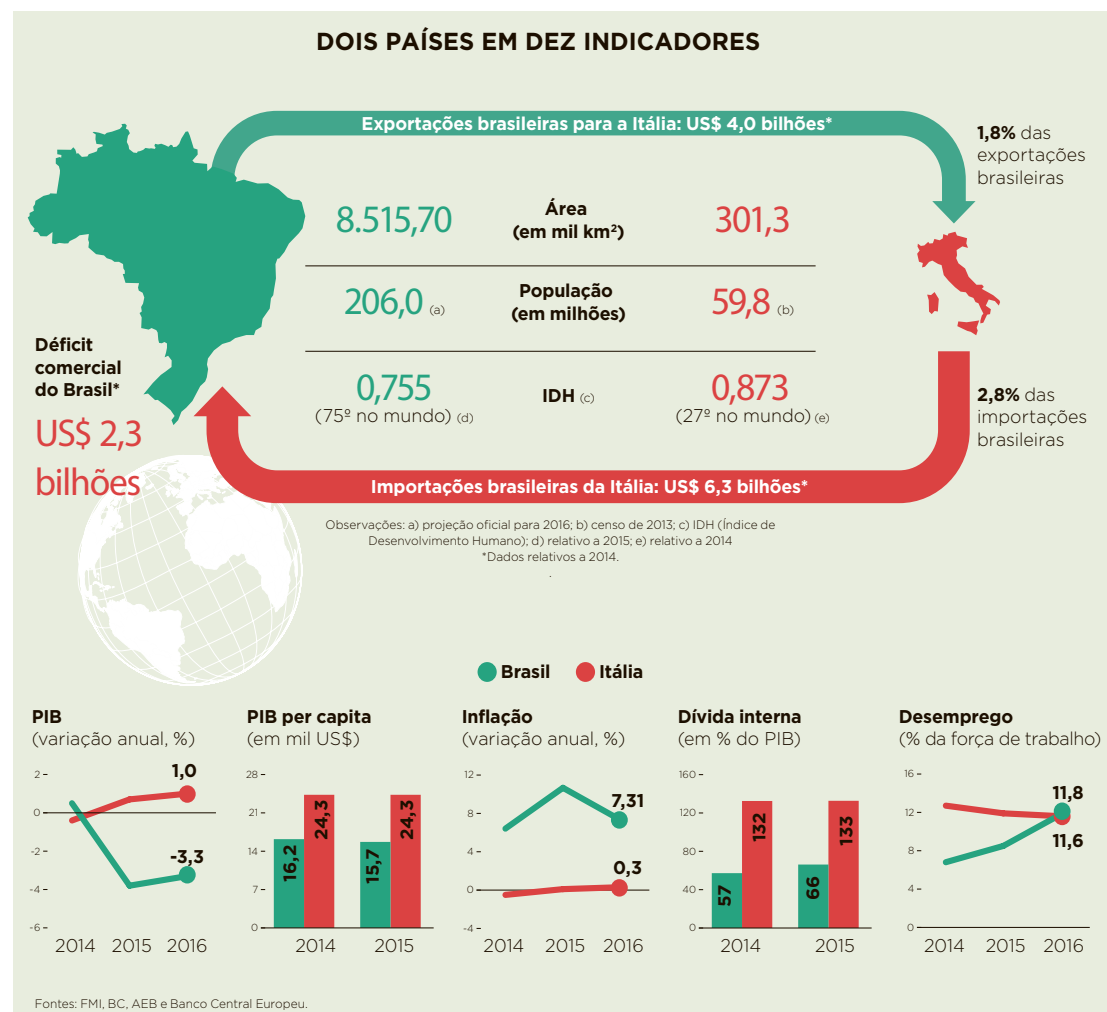
Para Scalfarotto, no entanto, este momento de crise econômica é também o momento de reafirmação do valor estratégico da parceria histórica entre os dois países.

O embaixador da Itália no Brasil, Antonio Bernardini, concorda. "Para a Itália, tanto por parte do governo quanto do empresariado, o Brasil continua um parceiro de longo prazo. Os resultados das empresas italianas que já estão há anos no Brasil mostram que esse é um país em que vale a pena acreditar", afirma.

Ao longo de mais um século, desde as imigrações que forneceram mão de obra para o apogeu da cafeicultura e a industrialização incipiente, Brasil e Itália desenvolveram laços que vão além dos negócios. A importância mútua pode ser expressa em números recentes. Em 2015, o comércio entre os dois países totalizou US\$ 7,8 bilhões. O Brasil é o principal parceiro comercial da Itália na América Latina, e a Itália é o segundo parceiro comercial do Brasil na Europa, atrás da Alemanha.

O perfil do comércio exterior reflete as respectivas economias. De acordo com o Instituto Italiano de Estatísticas, 57% das exportações italianas para o Brasil são de máquinas e produtos de alto conteúdo tecnológico. Já o Brasil exporta principalmente minérios, café, madeira e couro. O resultado tem sido um superávit comercial italiano, que em 2015 ficou em pouco mais de US\$ 700 milhões.

A Itália saudou como positiva a



## Consumo

## Agronegócio pode se beneficiar com inovação e tecnologia

Os investimentos italianos devem chegar ao setor de agrobusiness brasileiro na produção de alimentos, principalmente em áreas carentes de inovação e tecnologia, o que vai permitir gerar produtos com maior valor para a exportação e expandir novas cadeias produtivas no país.

Representantes de entidades e empresários dos dois países avaliam que é nos segmentos de mas-

sas, azeite, queijos, embutidos e vinhos que está o maior potencial para firmar parcerias imediatas e acordos comerciais.

"Os interesses estão focados na ponta final da cadeia do agro, em segmentos mais próximos ao consumo direto", diz Francisco Matturo, diretor da câmara setorial de máquinas agrícolas da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos).

A perspectiva é levar para a etapa final da produção o que os italianos já fizeram na fase inicial da cadeia produtiva, quando desenvolveram máquinas para produtos agrícolas e alimentares.

"Trazer mais tecnologia e inovação à produção de alimentos é uma das grandes oportunidades existentes no Brasil. O setor de agro está em pleno desenvolvimento e não foi atingido pela crise

econômica", diz Valentino Rizzoli, presidente da CNH para a América Latina, empresa de máquinas e equipamentos.

Após a missão Brasil-Itália, que reuniu empresários e executivos dos dois países em São Paulo, Rizzoli disse que vai procurar representantes da CNI e da CNA – confederações da indústria e da agricultura, respectivamente – para dar continuidade às relações

comerciais iniciadas no evento. Para Rizzoli, é preciso fortalecer os acordos bilaterais com o Brasil e os acordos em bloco com o Mercosul. "Esperamos que a União Europeia, o Brasil e o Mercosul tenham uma definição sobre a liberação dos mercados, não total, mas é importante porque o sistema agroalimentar teria ganhos tanto para a Itália, quanto para o Brasil", afirmou.

disposição do governo brasileiro de retomar as conversas, interrompidas 12 anos atrás, com vistas a fortalecer o livre comércio entre os blocos comerciais a que os países pertencem, o Mercosul e a União Europeia.

"Espero que isso possa melhorar o intercâmbio entre Itália e Brasil", disse Scalfarotto, referindo-se às elevadas alíquotas aduaneiras e à existência de barreiras não tarifárias no Brasil.

A maior liberdade para o comércio bilateral está em linha com reformas de cunho liberal que estão sendo estudadas ou implantadas nos dois países. Enquanto o Brasil discute a contenção de gastos sociais e a reforma da Previdência, a Itália saiu na frente, com a adoção de um conjunto de medidas que, nos últimos dois anos, flexibilizou a atividade econômica, abrindo espaço para o retorno da expansão. Uma das principais reformas aprovadas pelo primeiro-ministro Matteo Renzi foi a da legislação trabalhista.

Enquanto o Brasil discute a contenção de gastos sociais e a reforma da Previdência, a Itália saiu na frente, com a adoção de um conjunto de medidas que, nos últimos dois anos, flexibilizou a atividade econômica, abrindo espaço para o retorno da expansão. Uma das principais reformas aprovadas pelo primeiro-ministro Matteo Renzi foi a da legislação trabalhista.

Enquanto o Brasil discute a contenção de gastos sociais e a reforma da Previdência, a Itália saiu na frente, com a adoção de um conjunto de medidas que, nos últimos dois anos, flexibilizou a atividade econômica, abrindo espaço para o retorno da expansão. Uma das principais reformas aprovadas pelo primeiro-ministro Matteo Renzi foi a da legislação trabalhista.

Enquanto o Brasil discute a contenção de gastos sociais e a reforma da Previdência, a Itália saiu na frente, com a adoção de um conjunto de medidas que, nos últimos dois anos, flexibilizou a atividade econômica, abrindo espaço para o retorno da expansão. Uma das principais reformas aprovadas pelo primeiro-ministro Matteo Renzi foi a da legislação trabalhista.

## Projetos de infraestrutura

## Oportunidades somam R\$ 1,66 trilhão

Obras de portos, aeroportos, estradas e saneamento, entre outras, anunciadas pelo Brasil, atraem empresas italianas

As oportunidades de parcerias com o setor privado no Brasil somam mais de R\$ 1,66 trilhão, número que inclui projetos nas áreas de transportes e logística, saneamento, energia e petróleo. A abertura de novos investimentos e as novas regras de concessões foram apresentadas durante o painel de Infraestrutura, Transporte e Tecnologia da Informação e Comunicação no Fórum Econômico Brasil-Itália, que contou com a participação de representantes do governo brasileiro, do setor privado, e de executivos de empresas italianas.

O governo brasileiro tenta reverter o baixo nível de investimentos na última década –de 2,18% do PIB, ou R\$ 967 bilhões ao ano em média entre 2001 e 2014 –com novas regras que visam a destravar e tornar mais atraentes as novas concessões.

“É um programa de parcerias ambicioso e, porque o governo brasileiro deu um sinal positivo do ponto de vista de simplificação de normas, isso pode tornar o investimento produtivo”, declarou o vice-ministro italiano para o Desenvolvimento Econômico, Ivan Scalfarotto.

O vice-ministro ressaltou que a

## OPÇÕES DE INVESTIMENTOS

Programa de Parcerias em Investimentos (PPI), anunciado em setembro pelo governo brasileiro, prevê a realização de 34 leilões de concessões ou privatizações entre 2017 e 2018 em 25 projetos.\*

- ✓ 4 aeroportos
- ✓ 2 rodovias
- ✓ 3 rodadas de petróleo e gás
- ✓ 3 companhias de saneamento
- ✓ 2 terminais portuários
- ✓ 3 ferrovias
- ✓ 7 distribuidoras de energia
- ✓ Ativos da Companhia de Pesquisa e Recursos Minerais
- ✓ Lotex (privatização)

Meta de arrecadação  
**R\$ 24 bilhões**  
só em 2017

Fonte: Governo Federal

Previsão de investimentos do governo federal em Infraestrutura (2016 - 2018)

**R\$ 108 bilhões**



Itália traz não apenas a excelência do ponto de vista tecnológico e de execução de projetos, como tem condições de financiar os investimentos de suas empresas.

As empresas italianas estão presentes em 90 países com projetos e obras que somam mais de € 100 bilhões, sendo a maior parte em países desenvolvidos.

“Não viemos para vender, mas

para transferir tecnologia e desenvolver talentos locais”, afirmou Scalfarotto.

Cesare Mosca, diretor do grupo Atlantia Bertin Concessões, que administra quatro estradas no país, com faturamento de R\$ 1,2 bilhão (2014), ressaltou o interesse em investir em diferentes regiões do Brasil, mas disse que para isso “é fundamental melho-

rar o quadro regulatório para haver mais segurança”.

Riccardo Maria Monti, presidente da Italferr, maior empresa de engenharia ferroviária da Itália, disse ser um “amante do Brasil”, mas que os projetos na área de ferrovias também precisam de mais constância. “Já fui a muitas exposições de projetos, mas nada aconteceu.” Desde 2013 a Italferr

estuda entrar no Brasil. Em consórcio com a Geodata, a empresa venceu a licitação para o projeto executivo do trem-bala (que ligaria São Paulo ao Rio), mas o empreendimento acabou suspenso.

O secretário do Ministério de Planejamento, Desenvolvimento e Gestão Hailton Madureira de Almeida ressaltou que o governo de Michel Temer está “aberto

ao diálogo com o setor privado e disposto a ouvir e corrigir os erros do passado”.

## NOVAS REGRAS

As novidades do ponto de vista de regras e regulação vão desde um prazo maior entre a publicação do edital e o leilão (mínimo de 100 dias) até a introdução de regras para devolução de concessões, para viabilizar investimentos em concessões existentes e mecanismo de arbitragem para a resolução de conflitos.

Na primeira rodada de PPIs (Programa de Parcerias em Investimento), anunciada em setembro, foram apresentados 25 projetos, incluindo quatro aeroportos, duas estradas, três ferrovias e sete distribuidoras de energia.

A previsão é que os projetos gerem investimentos de R\$ 24 bilhões só em 2017.

Além dos projetos do programa de parcerias, batizado de Projeto Crescer, o governo brasileiro anunciou recentemente R\$ 108 bilhões de investimento público direto em obras de infraestrutura (R\$ 40 bilhões), na área de Defesa (R\$ 18 bilhões) e de interesse social, como saneamento, moradia e mobilidade urbana (R\$ 50 bilhões).

www.pirelli.com.br



**A GENTE GIRA, GIRA, GIRA  
E SEMPRE CHEGA AONDE  
QUER: SUA CABEÇA.  
OBRIGADO, CONSUMIDORES.**

Pirelli. **Campeã há 8 anos** na categoria masculina do Top of Mind da Folha e, **com 47% de lembrança de marca**, quebra novo recorde na pesquisa conquistando pela **14ª vez consecutiva** a vitória na categoria pneu. Um país, um pneu.



**10 ANO**  
consecutivo  
como a marca  
mais lembrada  
pelos homens.

STALUZ

No trânsito somos todos pedestres.



bracosabertos.com



POTÊNCIA NÃO É NADA SEM CONTROLE

FÓRUM EMPRESARIAL  
BRASIL-ITÁLIA

APRESENTA

EstúdioFolha  
projetos patrocinados

## COMO FUNCIONA O SATÉLITE RADAR



## Setor aeroespacial

## Depois de satélite brasileiro, a mira é no radar espacial

Multinacional europeia apresenta planos para construção do primeiro satélite radar a ser usado no Brasil

Se fosse preciso eleger uma palavra-chave no debate aeroespacial entre brasileiros e italianos, ela seria SAR: sigla inglesa para Radar de Abertura Sintética. Trata-se de um equipamento de satélite que permite monitorar com eficiência atividades como desmatamento e garimpo ilegal, mesmo em regiões onde a cobertura de nuvens impede o uso de imagens ópticas tradicionais.

É uma tecnologia avançada e de difícil aquisição, por conta de seu uso dual: acoplada a um satélite, ela pode fazer observações em qualquer parte do globo e é usada para coleta de dados de inteligência, como identificar a disposição de equipamentos militares em solo.

Com a iminente conclusão do projeto nacional do Satélite Geoestacionário de Defesa e Comunicações Estratégicas (SGDC-1), que deve ser lançado em março de 2017, já começam as discussões para qual será o próximo grande passo.

Parece consensual entre as autoridades brasileiras que seria a aquisição de um satélite radar. Contando com isso, a Thales Alenia Space, multinacional europeia com grande participação italiana que construiu o SGDC-1, aproveitou a Missão Empresarial Brasil-Itália para apresentar planos para o que seria o primeiro satélite SAR brasileiro –com transferência de tecnologia para o país.

Um panorama geral do que a Thales Alenia pode oferecer foi mostrado por Francesco Passaretta, diretor da empresa. "Tratamos nossos clientes mais como parceiros, com transferência de tecnologia", disse.

Para o Brasil, esse é um ponto

fundamental. Ao abrir a reunião, o presidente da Agência Espacial Brasileira (AEB), José Raimundo Braga Coelho, não usou meias palavras. "Todo mundo sabe da capacidade industrial que a Itália tem no setor aeroespacial. Mas tem de haver o desenvolvimento conjunto, parcerias estratégicas." Com efeito, os italianos vieram imbuídos de espírito de cooperação, colocando de cara a perspectiva de transferir toda a tecnologia de radar.

Uma decisão dessas depende de processo licitatório, mas a Thales Alenia sai em vantagem, não só por ter vencido a grande licitação anterior, para a construção do satélite geoestacionário, mas também por ter transformado esse num grande caso de sucesso na cooperação entre brasileiros e europeus.

Em preparação ao desenvolvimento do SGDC-1, o Brasil decidiu estimular a criação de uma empresa integradora para a indústria espacial brasileira, a Visiona, Joint venture entre a Telebras, de economia mista, e a Embraer, privada, ela teve como primeira incumbência integrar o projeto do satélite geoestacionário, promovendo a licitação do lançamento e da construção da espaçonave em si.

Após a concorrência, o lançamento foi contratado com a empresa europeia Arianespace, e a carga útil, com a Thales Alenia, que começou a desenvolver o projeto em 2013, para entrega neste ano.

Todas as etapas de construção envolveram a participação de engenheiros e técnicos brasileiros, e diversas tecnologias foram transferidas a empresas nacionais, dentre elas propulsão, subsistemas de energia e interfaces térmicas.



Francesco Passaretta, diretor da empresa Thales Alenia, durante exposição em São José dos Campos

## "Novo espaço" abre fronteiras para parcerias

Hoje em dia, com a miniaturização dos sistemas e a queda no custo de acesso ao espaço, as oportunidades para negócios surgem em todos os tamanhos.

Além das grandes perspectivas com satélites geoestacionários e de radar –equipamentos caríssimos com várias toneladas, cujas somas envolvem investimentos que ultrapassam a casa de R\$ 1 bilhão–, há também oportunidades para proje-

tos conjuntos em satélites cujo tamanho não é maior que uma caixa de sapatos.

Um caso interessante foi apresentado em São José dos Campos, por Francesco Graziani, da empresa italiana Gauss. Ela se especializou no desenvolvimento e no lançamento dos chamados "cubesats", satélites que podem ser tão pequenos quanto um cubo de 10 cm x 10 cm.

São equipamentos mais co-

mumente associados a missões espaciais universitárias, e a Gauss no momento está dando suporte ao lançamento do Tancredo-1, satélite com menos de 1 kg desenvolvido pela Escola Municipal Tancredo Almeida Neves, em Ubatuba (SP).

Nesse caso, não é um "cube", mas um "tubesat" (em vez da forma de um cubo, tem formato cilíndrico). O lançamento deve acontecer no dia 9 de dezembro.

## Tecnologia já é usada para monitoramento da Amazônia

O Brasil ainda não tem seu satélite próprio com radar de abertura sintética, mas o potencial da tecnologia já está sendo posto à prova no controle da Amazônia há um bom tempo.

O Sípam (Sistema de Proteção da Amazônia), ligado ao Ministério da Defesa, está comprando imagens de radar colhidas pela rede de satélites Cosmo-SkyMed, controlada pela empresa Telespazio Brasil, subsidiária da multinacional com sede na Itália.

O contrato vai até 2020 e alguns dos casos de sucesso foram apresentados pelo diretor geral do Censipam (Centro Gestor e Operacional do Sípam), Rogério Guedes Soares, durante encontro com empresários brasileiros e italianos.

De acordo com Soares, é extremamente complicado ter um monitoramento consistente da Amazônia só com imagens ópticas de satélite, como faz hoje o Inpe (Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais) com seu monitoramento em tempo real, o Deter.

"Para que se tenha uma ideia, a cada 12 meses, em sete a região da Amazônia legal está sob intensa cobertura de nuvens", disse. "Está claro que o óptico não nos atende."

É tecnicamente possível realizar o monitoramento por radar equipando para isso aviões, em vez de apostar numa solução espacial, mas, de acordo com o diretor geral do Censipam, o custo é proibitivo: sairia em torno de R\$ 8,6 bilhões.

Na falta de um satélite nacional com radar, a solução foi o contrato com a Telespazio Brasil.

Por um lado, o país não detém a tecnologia, por outro, ganhou acesso instantâneo a imagens produzidas de seu território por quatro satélites radares.

## Energia e saneamento

## Empresas estudam ampliar atuação no Brasil

Empresas italianas que já atuam no Brasil na área de energia pretendem ampliar seus negócios. É o caso da Enel, que tem diversas operações, como a distribuição de energia nos Estados do Ceará e do Rio de Janeiro, detém a infraestrutura de transmissão que conecta Brasil e Argentina, além de usinas hidrelétricas, termelétricas e de geração renovável.

De acordo com Carlo Zorzoli, presidente da Enel no Brasil, o grupo vai investir € 4,7 bilhões em digitalização de redes globalmente nos próximos três anos, e está olhando o potencial do mercado brasileiro nesse campo.

"Nos próximos quatro a oito anos, veremos muitas mudanças no modo como a energia será distribuída, e esperamos fazer a digitalização das redes no Brasil

também", disse Zorzoli. Segundo ele, projetos ligados à mobilidade também estão nos planos. "Teremos o primeiro sistema de car sharing elétrico do país, em Fortaleza", disse.

A ACEA, empresa italiana que atua na área de saneamento, energia e tratamento de resíduos e que tem a prefeitura de Roma entre os acionistas, participou da Missão Empresarial Brasil-Itália com o

objetivo de analisar o potencial brasileiro, onde as lacunas são imensas – apenas 40 milhões de brasileiros têm acesso à coleta e tratamento de esgoto, e outros 34 milhões não têm acesso à água tratada. "Temos experiência na América Latina e grande interesse no Brasil, especialmente na área de água e saneamento", afirmou Antonino Ferrera, diretor internacional da ACEA.

## Setor automotivo

## Italianos podem produzir autopeças para o segmento de carros 'premium'

Uma missão realizada pela Apex-Brasil (Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos) em junho, na Itália, identificou seis empresas daquele país interessadas na produção de autopeças no Brasil. Apesar da crise econômica, as fabricantes italianas perceberam um nicho a ser explorado: o fornecimento de peças para o

segmento premium.

De acordo com Karina Bazuchi, coordenadora de investimentos diretos da Apex-Brasil, o mercado está oferecendo carros menos populares e com peças que precisam ser importadas. "Os italianos são do segmento premium ou de caminhões, com tecnologia que ainda não existe no Brasil", disse Karina.

EstúdioFolha  
projetos patrocinados

FÓRUM EMPRESARIAL  
BRASIL-ITÁLIA

APRESENTA

Entrevista **Giovanni Sacchi**

# Itália é bem mais que produtos de luxo

Responsável pela promoção do Made in Italy conta como o país ampliou exportações e fala de oportunidades para brasileiros

**G**iovanni Sacchi é diretor da ITA (Italian Trade Agency) responsável pela promoção do Made in Italy. Por meio de incentivos à internacionalização das empresas, novos acordos comerciais e maior presença em mercados consolidados e emergentes, a Itália ampliou suas exportações e também está interessada em investimentos externos. "Oportunidades não faltam", afirma.

**Estúdio Folha - Como a Itália tem conseguido ampliar suas exportações, apesar de um cenário econômico internacional não muito favorável?**

**Giovanni Sacchi** - Nós tínhamos cerca de 200 mil empresas na Itália que exportavam com regularidade, e lançamos um programa para elevar esse número para 250 mil. Para isso, criamos um espécie de monitoramento para ajudar novas empresas a se internacionalizar, a buscar parcerias. Também lançamos uma campanha agressiva para ampliar a presença de produtos italianos nas grandes lojas do mundo, especialmente voltada para o mercado norte-americano, que foi o foco de nossa promoção.

Os mercados emergentes foram outro foco importante. Infelizmente o Brasil estava passando nesses dois últimos anos por um processo de dificuldades, então nos concentramos na outra parte do hemisfério sul, na aliança do Pacífico, fizemos projetos de cooperação com Chile, Peru e Colômbia. Este ano começamos com a Argentina. E agora, com essa missão que estamos fazendo no Brasil, queremos ampliar nossa participação no país, que caiu nos últimos anos. Mas o Brasil continua a ser nosso primeiro parceiro comercial e industrial na América Latina.

**Esses programas são todos voltados para pequenas empresas?**

Nosso foco são as pequenas empresas, mas, no caso do Brasil, neste momento, acreditamos que as principais oportunidades são para empresas maiores, devido aos projetos de infraestrutura de que o país vai precisar.

**Esse investimento para ampliar as exportações foi a receita da Itália para sair da recessão?**

Foi uma das receitas. O comércio exterior foi o que mais contribuiu para o crescimento do PIB



Giovanni Sacchi, responsável por promover o Made in Italy

italiano. A Itália exporta hoje perto de 400 bilhões de euros. Queremos chegar a 450 bilhões.

**O brasileiro médio, quando pensa em produtos italianos, pensa em comida, vinhos, carros, moda e serviços de telefonia. O que mais a Itália exporta e que não é de conhecimento do grande público?**

Está faltando toda a parte de tecnologia e inovação que está por trás de todos esses produtos que você mencionou. A penetração desses produtos no mercado brasileiro ainda é muito baixa, devido ao sistema de tributação local. Quando se falava do boom da classe média no Brasil, há uns anos, tentamos fazer um investimento para ampliar a venda de calçados italianos no país. Infelizmente não deu certo porque a tributação tornava o produto exclusivo, caro.

Mas a Itália é bem mais que esses produtos de luxo. Nosso primeiro item de exportação é a tecnologia industrial, máquinas para indústrias de moda, de móveis, alimentícia.

**Quais as principais demandas dos empresários italianos quan-**

**do procuram a ITA interessados no mercado brasileiro?**

Querem entender a questão tributária e o real tamanho do mercado brasileiro. Nesse sentido, precisamos fazer um trabalho de conhecimento e de informação. Porque se pensar apenas na questão dos tributos, a coisa toda para.

**A Itália também está interessada em investimentos estrangeiros. O senhor vê possibilidade de esse investimento vir de empresas brasileiras? De que setores?**

Há oportunidade na privatização de edifícios públicos italianos, há um programa em andamento sobre isso agora, no setor hoteleiro, bancos e estamos com muito interesse no setor de pesquisas de inovação, no setor de biotecnologia, na indústria farmacêutica, na mecatrônica e setor aeroespacial. Oportunidades não faltam.

**ITA - Italian Trade Agency**

Agência do governo italiano com a função de promover o intercâmbio comercial e tecnológico entre Itália e demais países, bem como fomentar a atração de investimentos diretos em território italiano. [www.ice-sanpaolo.com.br](http://www.ice-sanpaolo.com.br)



## Para a Chiesi, tradição é a base que dá solidez à pesquisa e inovação.

De origem italiana e forte compromisso com o Brasil, a Chiesi sintetiza o histórico intercâmbio entre os países.

São 81 anos dedicados à pesquisa, desenvolvimento e fabricação de medicamentos inovadores, 40 deles no Brasil, país escolhido para receber a 1ª filial da Chiesi fora da Itália. Hoje estamos em mais de 80 países, em 4 continentes.

Nossa presença no país se traduz em um forte compromisso ético, reconhecido em 2016 pelo Pró-Ética do Ministério da Transparência, Fiscalização e Controladoria-Geral da União, bem como pela produção farmacêutica local que abastece tanto o mercado brasileiro quanto estrangeiro.

40 anos  
BRASIL

**Chiesi**  
People and ideas for innovation in healthcare

EMPRESA  
PRO  
ÉTICA  
2016

1ª Indústria  
Farmacêutica  
Reconhecida

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

# FÓRUM EMPRESARIAL BRASIL-ITÁLIA

APRESENTA

**EstúdioFolha**  
projetos patrocinados

Ivan Scalfarotto, durante o fórum entre italianos e brasileiros, em São Paulo



Há sete meses no cargo de vice-ministro italiano para o Desenvolvimento Econômico, Ivan Scalfarotto completou no Brasil sua 20ª viagem internacional para promover os produtos e serviços de seu país. É um trabalho duro que tem valido a pena. As exportações italianas crescem e são o principal fator que ajudou a tirar o país da recessão. Scalfarotto acredita que a conversa frente a frente e o conhecimento mútuo ajudam na hora de fechar negócios. Com relação ao Brasil, vê outra vantagem. “A enorme quantidade de descendentes de italianos no Brasil cria confiança, e confiança é essencial nesse nosso mundo”.

**Estúdio Folha - Quanto importante são eventos como esse fórum Itália-Brasil para ampliar a relação entre os dois países?**

**Ivan Scalfarotto** – Conhecer as outras pessoas e conversar com elas é muito importante na hora de fazer negócios. Vir ao Brasil com um grande número de empresas, universidades, bancos é uma maneira de dizer que nos importamos com o Brasil. Fizemos esse longo caminho para estar aqui porque o Brasil é nossa prioridade. Esse encontro começou a ser construído pelo primeiro-ministro {Matteo} Renzi após uma série de encontros que ele teve com o presidente {Michel} Temer. Eles se encontraram na reunião do G20, na China, depois aqui no Brasil, na abertura da Olimpíada. Renzi voltou à Itália e disse que tínhamos de organizar uma missão de empresários para o Brasil.

**O Brasil já é o principal parceiro comercial da Itália na América Latina. Há espaço para crescimento, apesar da atual estagnação da economia brasileira?**

Acredito que sim. É verdade que o volume de negócios entre Brasil e Itália caiu 10% no ano passado, e os dados que temos sobre os primeiros oito meses deste ano não mostram melhoras. Mas quando olho para nossas economias vejo que há oportunidades. São economias complementares. Por exemplo, o Brasil tem esse plano, o Crescer, para investimentos em infraestrutura, que encaixa perfeitamente com nossa experiência. Somos muito bons em infraestrutura. Temos muitas empresas que estão interessadas nesse programa brasileiro, relacionadas a estradas de ferro, portos e aeroportos, pontes. E, claro, no setor de bioenergia.

E a maneira que trabalhamos com outros países é por meio de parceria. Sempre digo que as empresas italianas às vezes podem ser um pouco menores, um pou-

“

Quando olho para nossas economias, vejo que há oportunidades. São economias complementares

co mais caras, mas sempre criam relacionamentos mais fortes com os clientes. Não apenas chegamos a um país, vendemos produtos e vamos embora. Nós ficamos. Veja a história das empresas italianas no Brasil. Hoje temos mais de mil. Elas empregam mais de 130 mil pessoas. Muitas estão aqui há tanto tempo que até se esquecem de que são italianas.

E as previsões são que a economia brasileira vai crescer, então, creio que há muitas oportunidades. Podemos nos beneficiar muito com uma cooperação mútua.

**O Brasil sofre com a baixa produtividade, devido, também, à baixa mecanização de sua indústria. Como a Itália pode ajudar o Brasil a superar esse desafio?**

Temos trabalhado bastante na digitalização de nossas empresas. Temos um programa chamado Indústria 4.0 no qual estamos investindo muito, cerca de € 30 bilhões, para encorajar, por meio de incentivos fiscais, as empresas a investir em ferramentas e tecnologias que vão propiciar digitalização e automação baseada em “big data”. Esperamos que haja não uma evolução no processo produtivo, mas uma revolução.

**Além de ampliar o comércio com o Brasil, vocês estão também interessados em investimentos brasileiros em empresas italianas?**

Estamos muito interessados em atrair investimento externo em geral. Além disso, queremos ampliar a parceria para que o Bra-

sil cresça na Europa. Dentro da União Europeia, sempre tivemos a posição mais forte a favor de um acordo com o Mercosul. Não estamos aqui apenas com a ideia de vender a Itália. Queremos é criar uma parceria de longo prazo.

**É possível acreditar que a Itália possa ultrapassar a Alemanha como principal parceiro comercial do Brasil na Europa?**

Nossa ambição não é ser número um. Competimos mais conosco mesmo do que com os outros. O importante é que a Itália e o Brasil possam fazer todo o possível para fazer o melhor. E, ao fazer o melhor, se ultrapassarmos a Alemanha, será muito bem-vindo.

**O Brasil é um país com enorme**

“

Há esse link entre Itália e Brasil, e, quando você se sente em casa, quando há confiança, tudo fica mais fácil

**contingente de descendentes de italianos. Até que ponto isso facilita na hora de fazer negócios?**

Negócios têm muito a ver com confiança. Há esse link entre Itália e Brasil, e quando você se sente em casa, quando há confiança, tudo fica mais fácil. Todas as similaridades que temos criam um contexto favorável.

**Até que ponto mudanças recentes no mundo, como o Brexit e a eleição de Donald Trump nos EUA, irão forçar os países a buscar novos mercados fora da Europa e dos Estados Unidos? Como isso afeta Itália e Brasil?**

Neste momento, não sabemos quais as reais consequências desses dois fatos. O Brexit ainda não aconteceu. Não sabemos quando, como e que consequências terá quando acontecer. No caso do Trump, não sabemos se as promessas de campanha serão implementadas ou se ele fará mudanças nos planos após a posse.

Mas temos de estar preparados. Nosso governo continua com sua posição a favor do livre comércio e acreditando na grande importância da União Europeia, não apenas por questões econômicas, mas pelos valores que fazem de nós europeus. Essa é uma das razões que nos fazemos jamais aceitar transformar o mar Mediterrâneo num grande cemitério. Nunca vamos permitir que isso aconteça porque é isso que faz de nós europeus. São valores em que nós acreditamos e que mantêm nossa identidade.

A Itália continuará a defender uma Europa ainda mais unida e mais forte. Essa será nossa política, independentemente do que aconteça no Reino Unido ou nos Estados Unidos.

**A Itália conseguiu sair da recessão e elevou suas exportações e o superávit comercial. Qual o segredo?**

A exportação é um dos motivos. Conseguimos mesmo ampliar nossas exportações. Uma das razões é que há uma aspiração mundial por produtos italianos. Itália significa qualidade para muitos compradores. As pessoas entendem que, ao comprar um produto italiano, estão comprando algo que não apenas é bonito, mas também é bem feito. Se você compra um sapato caro, muitas vezes ele é feito na Itália, independentemente da marca. Porque ainda temos sapateiros. O mesmo acontece com produtos têxteis ou máquinas.

E temos investido muito em promover o Made in Italy no exterior. Passamos de um investimento de € 40 milhões por ano nesse projeto para mais de € 100 milhões.

## Entrevista Licia Mattioli

### Ajuste em tarifas ajudaria comércio, diz vice-presidente da Cofindustria

Licia Mattioli, vice-presidente da Cofindustria (Confederação Italiana da Indústria), esteve em São Paulo pela primeira vez para representar a entidade na missão empresarial italiana que visitou o Brasil na semana passada.

Fundada em 1910, a Cofindustria

reúne cerca de 150 mil empresas de todos os tamanhos, que empregam mais de 5 milhões de pessoas.

Mattioli, que vive entre Turim e Roma, onde fica a Cofindustria, falou sobre temas que impactam a economia italiana e, ainda que indiretamente, a relação comercial com o Brasil.

**Estúdio Folha - O que acha da previsão de que o Brexit teria impacto negativo sobre a economia italiana, com redução de meio ponto percentual do PIB?**

**Licia Mattioli** – Vi essa projeção, mas não acredito que vá se concretizar. A saída do Reino Unido da União Europeia pode ser um

problema, mas não será uma tragédia. Muitas empresas que usam o território britânico como sede podem se mudar para a Europa, para a Itália, por exemplo. Dessa perspectiva, vejo o Brexit mais como oportunidade.

**Como melhorar as relações**

**comerciais entre Brasil e Itália?**

Adotando medidas que favoreçam o livre comércio, por exemplo. Atualmente, o Brasil cobra uma tarifa aduaneira de 35% para importação de bens de consumo, enquanto a taxa equivalente na zona do Euro é de 3,5%. Acho que o Brasil está aberto a essas mu-

danças, mas é importante que elas sejam feitas rapidamente. Estive na Fiesp, onde ouvi que os industriais brasileiros também são favoráveis a medidas liberalizantes. Outros países latino-americanos, como Chile, Peru e Colômbia, já deram passos para favorecer o livre comércio.