



DIÁRIO OFICIAL ELETRÔNICO ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DE RONDÔNIA

DO-e-ALE/RO

Nº 095

PORTO VELHO-RO, TERÇA-FEIRA, 13 DE NOVEMBRO DE 2012

ANO I

SUMÁRIO

TAQUIGRAFIA

ATA DA 10ª AP	1096
SUP. DE RECURSOS HUMANOS	1110

TAQUIGRAFIA

ATA DA 10ª AUDIÊNCIA PÚBLICA PARA DISCUTIR POLÍTICAS DE INCENTIVO PARA O COMÉRCIO EXTERIOR DE RONDÔNIA.

Em 8 de novembro de 2012

Presidência dos Srs.

Hermínio Coelho – Presidente

Ribamar Araújo – Deputado

Maurão de Carvalho – 1º Vice-Presidente

Lenilson Guedes - Mestre de Cerimônia

(Às 9 horas e 34 minutos é aberta a Sessão)

O SR. LENILSON GUEDES (M.C.)- Senhoras e senhores, bom dia a todos. A Assembleia Legislativa do Estado de Rondônia, por iniciativa do Excelentíssimo Senhor Deputado Estadual Hermínio Coelho, Presidente, realiza nesta data Audiência Pública objetivando debates sobre políticas de incentivos para o comércio exterior de Rondônia.

Para compor a Mesa, nós convidamos o Deputado Hermínio Coelho, Presidente da Assembleia e proponente desta Audiência Pública; o Excelentíssimo Senhor Edson Vicente, Secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico e Social, representando o Governador do Estado de Rondônia, Confúcio Moura; o senhor Eduardo de Figueiredo Caldas, Gerente de Projetos da APEX Brasil, Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimento do Ministério do Desenvolvimento da Indústria e Comércio Exterior;

senhor Fabrizio Sardelli Panzini, Analista de Políticas e Indústria da Federação Nacional da Indústria – CNI; senhor Cláudio Pinheiro, Jornalista, Presidente da Revista *Brasil Export*; senhor Rafael Guimarães Requião, especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental do Agronegócio do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; senhor Eumir Marques, Economista, representando a Federação das Indústrias do Estado de Rondônia - FIERO.

O SR. HERMÍNIO COELHO (Presidente) – Invocando a proteção de Deus, em nome do povo rondoniense, declaro aberta esta Audiência Pública com o objetivo de debater sobre políticas de incentivo para o comércio exterior de Rondônia.

O SR. LENILSON GUEDES (M.C.) - Convidamos a todos para cantarmos o Hino *Céus de Rondônia*, letra de Joaquim de Araújo Lima e música de José de Melo e Silva.

(Execução do Hino Céus de Rondônia).

O SR. HERMÍNIO COELHO (Presidente) – Eu quero cumprimentar aqui o nosso Secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico e Social, representando o Governador do Estado de Rondônia, o companheiro Edson Vicente, obrigado pela presença, Secretário; também o senhor Eduardo de Figueiredo Caldas, Gerente de Projetos da APEX Brasil - Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimento do Ministério da Agricultura, obrigado, Eduardo, pela presença; também o Fabrizio Sardelli Panzini, Analista de Políticas e Indústria da Confederação Nacional da Indústria – CNI, obrigado, Fabrizio, também pela presença; também o Cláudio Pinheiro, jornalista, Presidente da Revista *Brasil Export*; Rafael Guimarães Requião, especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental do Agronegócio do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento; o senhor Eumir Marques, Economista, representando a FIERO, a nossa Federação da Indústria aqui de Rondônia.

Esta nossa audiência, que a gente pediu esta audiência para nós discutirmos essa questão da política do comércio exterior, nós sabemos, muitas vezes aqui o Estado, o Governador e sua equipe ficam numa luta danada, essa peleja danada para tentar tirar o Estado da dificuldade e fica aí, tipo apagando incêndio. Nós jamais vamos conseguir pagar salários dignos neste Estado, para os servidores deste Estado, jamais nós vamos ter uma saúde boa

MESA DIRETORA

Presidente: **HERMÍNIO COELHO**

1º Vice-Presidente: **MAURÃO DE CARVALHO**

2º Vice-Presidente: **LORIVAL AMORIM**

1º Secretário: **JOSÉ CLEMENTE - LEBRÃO**

2ª Secretária: **GLAUCIONE RODRIGUES**

3º Secretário: **MARCELINO TENÓRIO**

4º Secretário: **VALDIVINO TUCURA**

SECRETARIA LEGISLATIVA

Secretaria Legislativa - Carlos Alberto Martins Manvailer
Divisão de Publicações e Anais - Robison Luz da Silva

DIÁRIO OFICIAL ELETRÔNICO DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, INSTITUÍDO PELA RESOLUÇÃO Nº 211/2012, COMO ÓRGÃO OFICIAL DE PUBLICAÇÃO DO PODER LEGISLATIVO ESTADUAL.

Rua Major Amarante, 390 - Arigolândia
CEP 76.801-911 - Porto Velho-RO

se a gente não pensar coisas grandes. Infelizmente, os nossos políticos aqui de Rondônia pensam muito pequeno e fica-se discutindo os problemas do dia a dia e dessa forma vai ser difícil um dia resolver, a tendência é só ir aumentando os problemas em todas as áreas, de Segurança, de Saúde, de Educação, Infraestrutura, Agricultura, a tendência é só ir aumentando, porque não tem uma política verdadeira, não tem políticas sérias, não tem nem discussão nesse sentido. Só se discute aqui picuinhas e infelizmente é por isso que um Estado tão maravilhoso que nem o nosso vive a dificuldade que vive, e a tendência, se deixar do jeito que está aí, é piorar. Porque é como eu falei, ninguém discute uma coisa maior, o nosso Estado que tem potencial em quase tudo e, infelizmente, eu até sempre tenho dito, às vezes ofendo, cumprimento aqui o meu companheiro, meu colega Deputado Ribamar e convidar se tiver mais Deputados na Casa que venham participar desta Audiência, mas eu sempre tenho dito que Rondônia é um Estado maravilhoso, mas infelizmente Rondônia sempre foi muito mal representado pelos políticos de Rondônia, principalmente os políticos maiores, Governo, Senadores, Deputados Federais, sempre nós fomos muito mal representados lá em Brasília, inclusive falta para Rondônia isso, todos nós que moramos em Rondônia, nós adoramos Rondônia, nós viemos de outros lugares do Brasil, eu, por exemplo, sou pernambucano e me orgulho de ser pernambucano, mas não troco Rondônia por Pernambuco, eu adoro o meu Estado, tenho orgulho de ser pernambucano, mas eu não penso de voltar para Pernambuco para morar lá, mas não tem esse civismo de Rondônia. Rondônia é motivo de piada, a gente vai para fora, quando a gente fala que é rondoniense, quem está perto da gente bota a mão no bolso com medo da gente, nós temos fama ruim no país. Por que essa fama? É porque não existe o civismo, por exemplo, o acreano tem um orgulho danado e se falarem qualquer coisa do Acre eles vão para a briga. Rondônia não, parece que é normal tirar onda com Rondônia, isso tudo é consequência, eu acho que sempre a gente foi mal representado.

Eu lembro uma vez que eu estava assistindo a novela da Globo, uma novela das 18 horas, aí tinha um padre na novela que era um *nó cego* danado, esse padre começou a aprontar lá na cidadezinha, aí reuniu o bispo e aquelas senhoras católicas para ver que providências iam tomar com relação a esse padre, aí decidiram lá na reunião que iam mandar ele para Rondônia, como se tudo que não prestasse manda para Rondônia e ninguém defende Rondônia. Essas usinas vêm para cá, está aí o estrago ambiental, o estrago social que vai ficar para o Estado de Rondônia, principalmente para nós aqui do município de Porto Velho, é muito grande e vai ficar tudo por isso mesmo. Não é porque eu seja nem contra, eu acho que as usinas, tudo bem, poderiam até existir, mas Rondônia teria que ser compensada por isso. Agora, infelizmente, as usinas que tanto se falava que Rondônia ia virar o paraíso, mais uma vez o povo de Rondônia foi enganado e para falar a verdade, elas só trouxeram mais problemas para a gente e ainda está bom, vai piorar mais; a violência, a saúde, a infraestrutura, o trânsito, enfim, a tendência é piorar tudo, porque infelizmente nossos políticos quando têm a oportunidade de barganhar em benefício do Estado, infelizmente, têm barganhado para eles e têm deixado o nosso Estado sempre na situação que está.

Mas o que a gente tem que fazer hoje? Nós temos que discutir tanto essa questão que nós vamos discutir hoje, como no próximo dia 21 nós vamos discutir essa questão das isenções, por que é que o Estado dá isenção fiscal para os grandes e faz política de arrocho aos pequenos, vamos discutir na próxima semana, até para nós votarmos um projeto que nós temos aqui, que é revogando aquela lei que veio do Governo para cá e foi aprovada

dando isenção de quase um bilhão de reais para essas usinas, e também frigoríficos e outros grandes aí no Estado que têm isenção.

Bom, mas voltando aqui para a nossa audiência, eu vou passar aqui para o nosso Mestre de Cerimônia e passar aqui para os nossos palestrantes, para os nossos convidados, para nós começarmos a nossa audiência, começando pelos palestrantes, eles que conhecem bem, dizer quais são as ideias dos que estão vindo de fora e nós aqui, principalmente a FIERO que é a Federação nossa aqui de Rondônia, que sempre tem lutado nesse sentido de desenvolver Rondônia, integrar Rondônia aqui com os países vizinhos nossos, os países andinos, com a Ásia, enfim, mas infelizmente o Estado nunca participou dessa discussão, praticamente se discutiu foi muito pouco, e principalmente prática. Eu espero que nesta audiência a gente discuta e depois dessa discussão, a partir de hoje, que aconteça alguma coisa na prática para que a gente venha ajudar a desenvolver este nosso Estado que é tão bom.

O SR. LENILSON GUEDES (M.C.) – Senhor Presidente, queremos registrar e agradecer a presença do Excelentíssimo Senhor Deputado Ribamar Araújo e também ler o Memorando 105, Gabinete Epifânia Barbosa: “Excelentíssimo Deputado Hermínio Coelho. Justificativa. Ao cumprimentá-lo, é com elevada honra que me dirijo a Vossa Excelência, em nome da Deputada Epifânia Barbosa, para parabenizá-lo pela iniciativa da realização da audiência pública proposta com o objetivo de discutir políticas de incentivo para o comércio exterior do Estado de Rondônia, a ser realizada às 9:00 horas do dia 08 de novembro, no Plenário das Deliberações desta Casa de Leis. Apresento as escusas da Parlamentar, justificando sua ausência por estar cumprindo compromissos anteriormente agendados. Lucinéia Aparecida Almeida, Chefe de Gabinete da Deputada”.

E agradecemos também a presença do Dr. Sílvio Persivo, Doutor em Desenvolvimento Sustentável e professor de Economia da Universidade Federal de Rondônia; do Excelentíssimo Senhor Vereador Denivaldo Mendonça, Vice-Presidente da Câmara Municipal de Montenegro; Excelentíssima Senhora Sônia Maria, Secretária de Estado Adjunta da Secretaria da Paz; Senhor Mário Antônio Veronese Varanda, representando o SEBRAE/Rondônia; Senhora Vanda Cristina de Moraes, representando a SEDAM – Secretaria de Estado de Desenvolvimento Ambiental; Major do Exército Furtado, representando o General Poti e logicamente a 17ª Brigada de Infantaria de Selva; e o Senhor Genivaldo Gonçalves Pereira de Campos, Diretor Tesoureiro da Associação Comercial e Industrial do município de Ji-Paraná e 2º Vice-Presidente da FACER; e o Senhor Márcio Oliveira Assis, Gerente de Transporte e Logística de Exportação – CMACGM do Brasil.

O SR. HERMÍNIO COELHO (Presidente) – Convido o Senhor Eduardo Figueiredo Caldas, Gerente de Projetos da APEX Brasil – Agência Brasileira de Promoção de Exportação e Investimento do Ministério da Agricultura. O senhor tem vinte minutos para fazer sua exposição.

O SR. EDUARDO FIGUEIREDO CALDAS – Excelentíssimo Senhor Deputado Hermínio Coelho, Presidente da Assembleia Legislativa; Excelentíssimo Senhor Edson Vicente, Secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico e Social; demais componentes da Mesa, bom dia.

É uma honra ter sido convidado aqui em nome da APEX para falar um pouco dos nossos trabalhos. Como que nós fazemos a promoção? Nós interagimos especialmente com a iniciativa privada, com os Estados, com os governos em geral, sempre

tentando atrair e conjugar esforços para a promoção comercial externa.

Vou fazer uma breve apresentação de quais são as possibilidades de convênios, de parcerias entre a iniciativa de todos os senhores que estão aqui presentes para que a gente possa cada vez mais exportar produtos de qualidade, o Brasil ser mais bem visto no cenário externo.

Então, a APEX Brasil recentemente focou as suas metas em inovação tecnológica, design em desenvolvimento sustentável, para mostrar também os talentos brasileiros para o mundo como um país único e surpreendente, um país realmente diferenciado em relação aos outros. Boa parte do Brasil que ganha o mundo tem o apoio da Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos, que está ligada ao Ministério da Indústria e Comércio. Então, a nossa missão é exatamente desenvolver a competitividade das empresas brasileiras, promovendo a internacionalização das mesmas e temos essa visão ambiciosa, mas possível, de sempre mostrar o Brasil no mundo inovador, competitivo e sustentável, está certo? Então esses são os nortes principais que guiam as nossas ações, sejam elas quais forem e com quais parceiros forem.

Então, em resumo, eu vou falar basicamente desses serviços que a APEX Brasil, que está situada em Brasília, mas tem aí as suas parcerias com os Estados, trabalha principalmente nos serviços de inteligência de mercado, a qualificação empresarial, então todos os nossos parceiros, sejam eles as empresas, são qualificados, são estudados até antes de fazerem as nossas alianças para ver que tipo de ação que a APEX pode melhor adequar a esse empresário.

Temos diversas estratégias para a internacionalização. Hoje partimos para algumas formas mais sofisticadas de promoção de negócio e imagem, muitas vezes nós não promovemos o produto em si, mas sim a sua imagem no Exterior, às vezes não tão bem vista ou às vezes não conhecida e que basta apenas nós mostrarmos o que fazemos aqui e como fazemos bem. E em quinto lugar, nós temos também a nossa área de atração de investimentos, também talvez interesse bastante aqui ao Estado.

Então, dentro das ações de inteligência de mercado, nós trabalhamos principalmente com o perfil e as oportunidades comerciais para os mercados internacionais, fazendo um foco principal nas empresas para as quais elas são destinadas. Então, esses estudos de mercados, eles são feitos pensando em cada setor. Nós temos um trabalho interessante mesmo na nossa área de inteligência de mercado, que é a priorização de mercados. Como todos nós temos recursos escassos e temos que ter metas e focar nos mercados principais, nós fazemos exercícios, principalmente com as associações setoriais que fazem convênio conosco para saber quais são os mercados mais propícios à venda dos seus produtos, e nesse exercício eu posso dizer que há várias surpresas, muitas vezes o empresário quer exportar para um determinado país que não está muito apto, está em alguma dificuldade conjuntural para a importação e é aberta a oportunidade de algum outro país não visto, mas sempre com bastante diálogo, e nós temos tido bastante sucesso com essas iniciativas. Também nós fazemos aí um perfil exportador de setores de produtos brasileiros, para setores produtivos; então nós destrinchamos para dizer quais são esses produtos, fazemos um perfil exportador dos Estados brasileiros e aí também já vem talvez uma proposta de maior interação com o Estado e fazemos também alguns serviços de inteligência comercial específica, customizada para os nossos parceiros.

Dentro da qualificação empresarial, eu posso dizer que nós temos uma atividade de bastante sucesso que é o PEIEX. Esse PEIEX ele é destinado principalmente às empresas ainda nos primeiros passos para a exportação. Então nós fazemos a

classificação em que estágio, nós temos basicamente cinco ou seis classificações das empresas, desde daquelas que ainda não exportaram até aquelas que já estão com suas atividades mais fora do Brasil do que dentro, para que a gente possa ter aí as atividades mais importantes. Nós trabalhamos aí com as oficinas de competitividade temos muitas missões prospectivas de negócios que são feitos em conjunto com o Ministério da Indústria e Comércio principalmente, o Itamarati também, o Ministério das Relações Exteriores, temos agora também um novo produto que é a internacionalização, a INTERCOM, que é um curso para especialização principalmente dos presidentes e gerente das empresas já com capacidade, já internacionalizadas, mas que precisam aí dar um passo a mais para se tornarem mais eficientes. As nossas estratégias para a internacionalização são com foco na expansão competitiva e sustentável das empresas, então nós estamos trabalhando muito intensamente, principalmente o que é ser sustentável do ponto de vista negocial e para a exportação. Então, nós vemos que às vezes essa resposta é um pouco difícil porque há várias ideias boas, importantes, mas a gente precisa ver o que exatamente quer dizer para o nosso comprador externo. Nós também fazemos apoio à instalação no Exterior daquelas empresas também já internacionalizadas. Então, passando assim em geral, é muito rápido falar de todas as atividades, mas é importante dizer que quando um parceiro, seja ele Governo ou empresas, nos contacta, nós fazemos quase uma entrevista e essa entrevista é de suma importância para adequar qual produto da APEX é mais interessante para a promoção externa dos seus produtos.

Então, nós temos aí aproximadamente sete, são sete centros de negócios, estamos aí com perspectiva de mais alguns, mas ainda não estão prontos, mas esses centros de negócios têm sido um sucesso para a instalação das empresas e assessorias dos empresários no Exterior e por motivos específicos que nós temos lá de estudo de mercado, nós escolhemos aí alguns países, os Estados Unidos, os Emirados Árabes, Angola, muitos deles com um crescimento intenso de suas economias e de compra, muitas vezes de representatividade ou buscando trazer as melhores oportunidades para as empresas brasileiras. Daqui a pouco vou mostrar inclusive aí um breve vídeo de uma empresa que foi internacionalizada, empresa de Fast Food, de sanduíches originados em Brasília e que fez a sua primeira internacionalização lá e na Flórida, nos Estados Unidos. **(apresentação de vídeo)**

Esse é um dos exemplos entre muitos outros de uma empresa que é interessante foi para a Meca do Fast Food tentar suas possibilidades de internacionalização e se reestruturou por completo, o restaurante lá na Flórida é completamente diferente da operação brasileira e tem sido bastante lucrativo, e as lições aprendidas lá fora, que isso é o maior, vamos dizer, o maior ganho, inclusive para a APEX, é saber que a empresa aprendeu muito, se profissionalizou mais e se tornou muito mais competitiva no mercado exterior.

Nós temos aí, eu falei que nós estamos baseados em Brasília, mas nós partimos aí por uma necessidade muito forte de termos representantes e convênios com os Estados. Então aos poucos nós estamos aí desenvolvendo essas parcerias com todas essas Federações, atualmente são treze Federações, estamos abertos aí a novos convênios aqui com Rondônia, enfim, para que a gente possa ter um foco de interação maior.

Esse centro de atendimento tem uma pessoa só, mas que faz uma diferença brutal, porque isso é a ponte das respostas da interação das empresas e dos Governos com o que a APEX tem trabalhado. Então talvez um link como esse seja bastante promissor para muitas empresas.

Então, para repasse de informação, nós somos uma agência de promoção comercial, informação é fundamental, então nós

temos que ter cada vez mais interação com os Estados, ao mesmo tempo nós também somos uma entidade pequena, não temos um braço para ter um escritório da APEX dentro do Brasil. Então nós optamos por fazer esses centros de negócio fora e as interações aqui com os nossos parceiros são principalmente as Federações estaduais.

Aqui, vamos dizer, é o nosso principal portfólio, já há muito tempo nós trabalhamos principalmente com os projetos setoriais da APEX. Então nós promovemos negócios e imagem, é importante dizer isso, negócio e imagem, não é só promoção do que vai ser feito para fora, mas sim da imagem brasileira que já alavanca barbaramente as nossas exportações. Nós temos aí projetos setoriais, são acordos de dois anos com os setores produtivos, projeto comprador, que são a vinda de compradores para o Brasil, projeto Tradings que é um tratamento especial para as Tradings, comerciais exportadoras, feiras internacionais, participação para aquelas empresas aptas, é preciso dizer, ao promover, às vezes a empresa não está ainda apta para estar numa feira, então nós aconselhamos a empresa com relação a isso também.

Missões empresariais, nós principalmente participamos junto ao Governo federal dessas missões, complexos produtivos, Fórmula Indy, que é uma promoção específica para o mercado americano. Os americanos têm uma forma muito peculiar de fazer negócios, que é muitas vezes em jogos de golfe ou então em corridas, que a pessoa vai estar livre do seu escritório. Um grande comprador ou algum diretor de uma grande empresa americana tem o seu dia a dia muito atribulado, mas no final de semana ele vai participar, vai assistir a Fórmula Indy ou então vai fazer alguma outra atividade. Então, num clima muito mais relaxado, muitas empresas brasileiras e associações têm tido ótimos resultados com esse projeto de Fórmula Indy.

Projeto Carnaval da mesma forma, nós convidamos aí alguns estrangeiros, não exatamente para participar do Carnaval, mas sempre aliado a uma agenda empresarial, ou antes, ou depois do evento lá no Rio de Janeiro.

Promoção de negócios customizados, eu já falei um pouco. Promoção de imagem, que é mostrar o que o Brasil tem. E agora também a promoção da *Marca Brasil*. E é aí a nossa última parte, que é atração de investimento, capacitação e atração de investimentos estrangeiros diretos. Nós temos alguns casos interessantes de instalações de empresas multinacionais, de centros de pesquisas através dessa unidade de investimentos, seminários, enfim, e é legal para o investidor estrangeiro no Brasil.

Então nós tratamos aí de também mostrar o Brasil, já é uma ação que não é tão própria dos nossos parceiros aqui como empresas e Governos, mas sim para os nossos clientes estrangeiros. Então, muito rapidamente, em 2011 nós realizamos quase mil eventos em parceiras também com as entidades, são 81 setores produtivos. Eu, particularmente, trabalho na área de agronegócio e cuido de 5 deles até então contabilizados, através de nossas empresas, das empresas associadas a esses setores produtivos, nós temos aí 21,24% da participação das exportações industriais do país. Então nós conseguimos ter até um conhecimento melhor dessas empresas e pretendemos expandir ainda mais esse número. E é isso que eu teria a dizer.

Agradeço mais uma vez a oportunidade. Sei que é muito rápido, mas eu acredito que esse é um início para que a gente possa começar um relacionamento mais intenso e mais prático com o Estado, com a Assembleia Legislativa, para que a gente possa influenciar em fatores importantes para o Estado de Rondônia.

O SR. HERMÍNIO COELHO (Presidente) – Obrigado, Eduardo, a gente é que agradece, com certeza essa parceira vai começar a partir de hoje, essa aproximação do nosso Estado aqui com a APEX.

Convido agora para fazer uso da palavra o nosso companheiro Fabrizio Sardelli Panzini, Analista de Políticas e Indústria da Confederação Nacional da Indústria – CNI.

O SR. LENILSON GUEDES (M.C.) – Presidente, com a permissão de Vossa Excelência e também do palestrante, o Dr. Eduardo de Figueiredo Caldas vai se ausentar em virtude de seu vó já estar marcado para agora a pouco. E ainda com a permissão de Vossa Excelência, eu convidaria Sua Excelência o senhor Deputado Ribamar Araújo para compor a Mesa.

O SR. FABRIZIO SARDELLI PANZINI – Bom dia a todos. É com muita satisfação que a Confederação Nacional da Indústria se faz presente no dia de hoje para participar desta audiência pública aqui em Rondônia.

Eu queria agradecer o convite da Assembleia Legislativa e parabenizar pela iniciativa, principalmente do Excelentíssimo Deputado Hermínio Coelho, de discutir esse tema de comércio exterior do ponto de vista regional. Acho que faltam iniciativas desse porte, com essa abordagem, é desafiadora, mas eu acho que a gente pode numa conversa aqui chegar a algumas conclusões.

Gostaria de cumprimentar o Excelentíssimo Senhor Edson Vicente, também da Secretaria de Desenvolvimento do Estado, e aos demais companheiros aqui da Mesa, muito bem escolhidos, e a todo público presente.

Bom, antes de fazer esta apresentação, eu fiquei pensando um pouco na política de comércio exterior e de incentivo ao comércio exterior, por qual linha que a gente iria. Se ir-se-ia pensar do ponto de vista do Governo Federal, ou iria pensar do ponto de vista do Governo estadual, ou iria pensar do ponto de vista daquilo que a Confederação Nacional da Indústria tem feito nos últimos anos.

E a conclusão a que eu cheguei é que eu acho que tem de falar muita coisa, comércio exterior é uma área que tem muitas subáreas dentro dela, são muitas subáreas dentro do comércio exterior, e na verdade ela é influenciada por uma série de outras variáveis que então é possível que a gente faça uma análise ampla, isso para não correr o risco de falar de muitos assuntos, mas eu acho que eu vou dar um sentido para isso.

Dividi a apresentação em 3 partes. A primeira delas muita rápida, que eu falo um pouquinho do comércio exterior, na verdade das importações do Estado de Rondônia. Nos últimos anos tiveram um crescimento muito expressivo como muitas regiões do Estado brasileiro e houve uma desconcentração, uma queda muita abrupta das exportações do complexo de madeira, em favor de uma nova concentração no complexo de soja e no complexo de carne do Estado.

Ao mesmo tempo, uma análise das regiões dos parceiros de Rondônia, a gente percebe que são diversificados os parceiros, porque Rondônia vende de fato, embora a pauta de produtos seja concentrada, os parceiros são diversificados, mas nota-se que há uma grande, não há presença de parceiros próximos aqui do Estado de Rondônia, eu acho que isso, com certeza, é o primeiro ponto que poderia ser trabalhado aqui pelo Estado.

Como eu estava dizendo, as políticas de exportação especificamente elas são uma das partes das políticas para a produção de uma região. Então, eu considero que as exportações são espelhos da estrutura produtiva de um Estado. Portanto, se o Estado é produtivo e em regiões com nível de desenvolvimento um pouco menor, eu acredito que as políticas devem ser estruturantes, que eu estou chamando ali, desenvolve fatores de competitividades, muitas vezes elas são até mais importantes do que aquelas específicas de comércio exterior, embora elas sejam muito importantes no momento final de fechamento de

negócios etc. O que é que eu estou chamando de políticas estruturantes? São todas aquelas políticas que conferem competitividades à estrutura produtiva do Estado, que melhoram a estrutura de custo das empresas presentes no Estado e que aprimoram a capacidade do Estado de atrair investimentos.

E aí a gente está falando de mão-de-obra, principalmente na produtividade dessa mão-de-obra, estamos falando de uma logística muito eficiente, da disponibilidade de energia no Estado, acesso ao crédito, também muito importante, e o desenvolvimento de técnicas de gestão dentro das empresas para que elas sejam mais competitivas. Agora eu vou falar de uma série de iniciativas que são parte da CNI com o Governo Federal, também em parceria com a Federação das Indústrias de Rondônia. Então são alguns grandes projetos que estão nessa linha de políticas estruturantes, antes de falar de comércio exterior.

Primeiro que eu queria ressaltar o norte competitivo, uma iniciativa da CNI, um projeto que já teve as suas duas fases concluídas. A primeira fase de mapeamento da integração da Amazônia Legal e a segunda fase com todos os projetos prioritários para a integração e por surpresa até da CNI foi feito o cálculo de várias estradas e projetos de logísticas que ligariam tanto hidrovias como por estradas e muitos dessas estradas, muitos dessas hidrovias provaram que são rentáveis para o setor privado.

Então isso é um ponto interessante, muito do que a gente ouve nas análises é de que os projetos de infraestruturas do Estado não são rentáveis na região. E isso se provou pelo estudo da CNI de que muitos deles são rentáveis, sim, e atrativos ao setor privado. Então uma logística eficiente passa por uma integração da região da Amazônia Legal com o restante do Brasil, sem dúvida. Outros que a gente considera, a despeito de todas as polêmicas envolvendo as duas usinas que estão em construção aqui no Estado de Rondônia, é sem dúvida alguma essa oferta de energia que pode trazer progresso para o Estado sob três pontos de vista. O primeiro deles é a exportação dessa energia, exportação até no sentido de outros Estados e não somente fora do Brasil, mas principalmente atrair indústrias que são intensivas em energia, e temos vários exemplos, químico, borracha, plástico, papel, metalurgia, siderurgia, alumínio, ampliando essa base produtiva do Estado às políticas de comércio exterior no futuro vão ser muito mais eficientes, porque você vai ter uma base produtiva maior e ela pode ter uma projeção com mais valor agregado das exportações.

Também falar um pouquinho de pequenas e médias empresas, sim, porque elas acabam sendo a base da criação de empregos no Estado e elas sendo competitivas também conseguem se internacionalizar, é um mito dizer que só grandes empresas é que podem exportar, só grandes empresas é que podem se internacionalizar, isso realmente é um grande mito. O que faz com que uma empresa seja capaz de se internacionalizar é o diferencial que ela cria. E o diferencial pode ser alguma técnica gerencial que a torna mais produtiva, algum fator de logística que a torna mais competitiva, algum diferencial qualquer.

Eu queria destacar o PROCOMPI, que é o Programa de Competitividade de Pequena e Média Empresa do SEBRAE, em parceria com a CNI, com ações que são executadas pela Federação do Estado, Federação de Indústrias do Estado de Rondônia localmente, ela tem metas muito claras e houve até uma mudança também para que ela fosse muito mais objetiva a esse programa, nesse ano. Então, por exemplo, metas das empresas que estão nesse programa de aumentar o faturamento em 20%, reduzir os seus custos de produção em 30%, fomentar o associativismo em 20% das empresas atendidas, são todos objetivos muito concretos e que certamente tendem a trazer mais competitividade e um diferencial para as empresas presentes aqui.

Eu vou citar dois projetos, se eu não me engano, são quatro ou cinco, o nosso amigo da Federação pode depois detalhar melhor, mas eu trouxe dois só que CNI participa, que é o de fortalecimento da cadeia de construção civil, com 25 empresas nos territórios de Ji-Paraná e Cacoal. E que o grande diferencial, o grande objetivo deste projeto é implantar o sistema de Gestão de Qualidade no segmento de construção civil, qualificando essas empresas para atender ao padrão de qualidade do ISO 9001. E o segundo, do setor têxtil de confecções, o grande ponto deste trabalho é aumentar a produtividade em 15% dessas empresas desse setor. Há outros setores, eu acredito que depois pode ser mais bem detalhado, mas é só para dizer que essas ações estruturantes são importantes para criar uma cabeça, uma mentalidade mais produtiva das empresas menores do Brasil e do Estado de Rondônia, neste caso.

Outros projetos que a CNI tem também regionalmente, em parceria com o Banco Mundial, com o Banco Interamericano de Desenvolvimento, desculpa, o BID, e atende a quatro Federações no momento: Federação do Acre, principalmente no setor de móveis; de Goiás, com o metalmeccânico automotivo; Pernambuco, metalmeccânico e elétrico, e o Espírito Santo com o setor de rochas. Principalmente aqui também oferece soluções de gestão para as empresas, intercâmbio internacional com centros de pesquisas de outros países e com um cluster de outros países para entender em que se baseia a competitividade desse lugar. Vou ressaltar agora, neste momento há uma missão da Federação das Indústrias do Estado de Goiás para o Japão e para a Coreia do Sul, para aprender com o cluster automotivo desses dois países, principalmente visitando ali todo o complexo da Hyundai. Então, com este tipo de ação estruturante, acredito que a gente pode deixar aqui um marco, que é preciso que primeiro se amplie a base produtiva.

É possível fazer política de comércio exterior? Claro que sim. Mas você vai conseguir exportar aquilo que você já é competitivo, aquilo que você já tem. Que, no caso de Rondônia, estamos falando do complexo de carne, estamos falando do complexo de grãos, soja principalmente, um pouco de mineração que apareceu nos últimos anos. E claro que as políticas de comércio exterior podem vir, são complementares e muitas vezes fomentam isso.

Eu vou colocar só algumas áreas em que a CNI tem sido muito atuante em políticas de comércio exterior, especificamente. Primeiro: competitividade das exportações, deixar o custo das empresas para exportar menor, em geral, negociações internacionais, fechamento de acordos, celebração de acordos com importantes parceiros e também redução de barreiras ao comércio, que eu acho que é muito importante, principalmente para setores em que há exportação do agronegócio, para Estados em que a exportação do agronegócio é importante. Promoção das exportações, e aí o nosso amigo da APEX Brasil já colocou bastante ação em defesa do mercado externo.

Em relação à competitividade, eu vou destacar duas ações da CNI recentes. O Governo Federal tem duas linhas de financiamento da exportação, uma pelo Banco do Brasil e outra pelo BNDES. Elas são boas, mas são muito difíceis de acessar porque as empresas menores, médias, têm dificuldade em colocar garantias e uma das grandes defesas da CNI durante o Plano Brasil Maior foi de flexibilizar essas garantias, e de fato foi feito isso, foi implantado com a nova MP neste ano. Então, para se pegar linha no Banco do Brasil, no BNDES, ainda tem alguma burocracia, mas está muito mais flexível do ponto de vista das garantias. E o custo é reduzido para essas pessoas, para essas empresas que querem tomar esse crédito.

Restituição Tributária das Exportações, esse é um ponto que no nível estadual ele é importante, no nível federal, bom, as

empresas que exportam elas por direito não devem acumular IPI, PIS, COFINS, ICMS. Mas na prática, pela confusão que é o sistema de devolução, elas acabam acumulando, e, do ponto de vista estadual, muitos Estados, e o destaque é Pernambuco, têm a devolução do ICMS de forma muito rápida, isso estimula investimentos na região que são voltadas para a exportação.

Então, essa redução de custo do ICMS para o exportador de uma forma muito célere, de uma forma organizada, rápida, ela tende a trazer uma competitividade e tornar o Estado mais atrativo. Sobre a celebração de acordos comerciais, eu acho que, enfim, o MERCOSUL está negociando acordos com vários países, mas eu queria só destacar que a CNI, por meio da coalizão empresarial brasileira, ela representa vários setores, dentre eles e várias associações de indústrias, dentre elas a Associação dos Exportadores de Carne, de óleos vegetais, que têm sempre uma posição muito favorável ao fechamento de acordos.

Fechamentos de acordos com a União Européia ou com o Canadá, que estão em negociação, hoje em dia, pode favorecer muito o agronegócio de Rondônia. Por isso que é interessante que o Estado participe das estratégias nacionais, se faça ouvir, porque muitas vezes alguns setores têm mais uma postura defensiva, não querem um acordo, mas para Rondônia pode ser interessante.

Então esse é um ponto importante a ser ressaltado. Redução das barreiras das exportações. Eu queria trazer um dado aqui, 42% do Mercado Mundial de carne bovina para o Brasil estão fechados, têm alguma barreira sanitária, e que são grandes mercados como os Estados Unidos, México, Rússia e Índia, e o Brasil tem feito um esforço muito grande, inclusive por meio do Ministério da Agricultura, aqui presente, em parceria com a CNI, em parceria com o Ministério das Relações Exteriores, para a redução dessas barreiras, e já teve resultados importantes, que foi a queda da barreira sanitária às exportações de carne suína do Estado de Santa Catarina. Então é um trabalho a ser feito de acordo, feito de forma integrada, ele dá resultado sim.

Promoção Comercial, a CNI também, em parceria com a APEX, lidera a *Rede Sim*. A *Rede Sim* está presente na maior parte das Federações de Indústrias dos Estados e ela tem alguns produtos específicos para apoiar a internacionalização, como produtos de inteligência comercial, entender um determinado mercado que a empresa gostaria de exportar, capacitar o empresariado também para exportar, seja com certificação de origem, seja para entender o SISCOMEX, enfim. E a promoção de negócios, que pode ser tanto por meio de missões como para levar empresários para fora do Brasil, como por meio de rodadas de negócios, trazendo empresários aqui para o Brasil. Tem alguns números interessantes aí de ação da CNI em parceria com a APEX, com as Federações de Indústrias, foram 4.555 Projetos de capacitação empresarial só no ano de 2011, quase 5.000 feiras e missões de negócios dentro do Brasil ou fora, e 1817 Projetos de Inteligência Comercial.

Então é uma rede muito ativa e os produtos de consultoria pela *Rede Sim* saem mais baratos do que se a empresa fosse buscar isso no Mercado. Então é um órgão importante.

Por último eu queria só destacar que a CNI é a Secretaria Executiva de Conselhos Empresariais. Eu menciono a CNI, mas a gente tem a participação dos Ministérios, muito presente aqui, tem uma participação de associações por debaixo disso, associações industriais, enfim, são ações que a CNI tem Conselhos bilaterais; neste caso eu trouxe do Brasil e dos Estados Unidos para dar um exemplo.

Mas existe o Conselho Brasil-Canadá, existe o Conselho Brasil-Alemanha, União Européia. Então, só para destacar algumas das principais atuações do Conselho Empresarial Brasil-Estados Unidos, ele esteve presente aqui junto, sabe destacar a atuação da APEX,

sabe destacar do Ministério das Relações Exteriores e do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento em três casos: Primeiro: reconhecimento do serviço de Inspeção Sanitária de carne suína do Estado de Santa Catarina, que na prática representou queda de barreira. Então hoje o Estado de Santa Catarina pode exportar carne suína para os Estados Unidos e mais com a queda da barreira no mercado dos Estados Unidos, a gente estava até conversando sobre isso, Japão, México e outros países importantes ganham os mercados também, o Brasil acaba podendo exportar, no caso de Santa Catarina.

Atuação para não renovação dos subsídios ao Etanol norte-americano e a redução da barreira, isso não foi aprovado no ano de 2011, o subsídio ao Etanol de milho norte-americano e com isso reduziu-se a barreira também as exportações brasileiras de etanol e a produção do etanol de cana-de-açúcar no Brasil.

Por último, também, o reconhecimento da Cachaça brasileira como produto tipicamente brasileiro. Ele era classificado nos Estados Unidos como um Rum, como um Rum de cana-de-açúcar, como produto da América Central, com isso ele sofria uma barreira e também não era possível fazer ações de promoção comercial específica por produto.

Então, essas são algumas atuações do Conselho Empresarial Brasil-Estados Unidos que é muito atuante, há outros na CNI. Por fim, eu queria parabenizar de novo pela iniciativa da Assembleia e de novo complementar. Eu acho que cada região que se crie uma estrutura produtiva mais robusta, que se crie condições para isso, e não é só falando de grandes projetos, grandes projetos a gente escuta sempre, mas importante é a gestão deles, estão saindo do papel, de fato vão contribuir ou não vão contribuir, é nessa parte que eu acho interessante.

Então, quero deixar esse recado, que as políticas de incentivo ao comércio exterior são muito importantes e também são importantes as políticas para estruturar a produção dentro do Estado. Agradeço novamente.

(Às 10h28min o senhor Hermínio Coelho passa a presidência ao senhor Ribamar Araújo)

O SR. RIBAMAR ARAÚJO (Presidente) – Muito obrigado ao Senhor Fabrizio Sardelli Panzini da CNI. E passo a palavra neste momento ao Senhor Rafael Guimarães Requião, especialista em Políticas Públicas e Gestão Governamental do Agronegócio do Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento. E antes da fala do Senhor Rafael, eu queria cumprimentar a Excelentíssima Senhora Maria da Penha de Souza, Secretária de Estado de Promoção da Paz – SEPAZ. Obrigado.

O SR. RAFAEL GUIMARÃES REQUIÃO – Bom dia a todos.

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer em meu nome e em nome do Ministério da Agricultura por este convite, o Ministério da Agricultura valoriza muito as relações com o Estado de Rondônia e com esta Casa. Quero agradecer ao Excelentíssimo Senhor Deputado Hermínio Coelho, Presidente da Assembleia, ao Secretário Edson Vicente, ao Dr. Cláudio Pinheiro da Revista *Brasil Export*.

Eu trago aqui, em primeiro lugar, um pedido de desculpas do Dr. Marcelo Junqueira, Diretor do Departamento de Promoção Internacional do Agronegócio. O Dr. Marcelo Junqueira foi originalmente convidado a fazer essa apresentação, mas em função de um compromisso de última hora não pôde vir, eu acho que todos os senhores sabem da situação de saúde que o nosso Ministro passa, o Ministro tinha uma viagem ao Oriente marcada, não pôde ir de última hora e foi substituído pelo Dr. Marcelo. O Dr. Marcelo neste momento se encontra na China, cidade de Xangai, numa Feira de Alimentos e manda um abraço aqui a este evento ao qual ele gostaria de ter-se feito presente.

O que nós viemos aqui tratar foram os desafios e as oportunidades do agronegócio de Rondônia e do Brasil no momento atual e num futuro próximo. A apresentação divide-se em quatro partes. Primeiro, tratando da Inserção Brasileira no Comércio Agrícola Mundial. Logo depois dos Desafios e Oportunidades que essa Inserção apresenta e por fim do papel e da posição do Departamento de Promoção Internacional na Inserção Brasileira no Agronegócio Mundial.

Como todos os senhores sabem, o agronegócio brasileiro vem representando um peso importantíssimo na economia do País e vem contribuindo sucessivamente com superávits recordes na balança comercial do agronegócio. No ano de 2011 nós atingimos a cifra de 95 bilhões de dólares exportados, correspondeu a um superávit de mais de 77 bilhões de dólares. Isso tem um papel importante não só para o agronegócio, mas para a economia brasileira como um todo no sentido de permitir que o Real permaneça uma moeda forte e permaneça uma moeda segura numa situação de crise internacional e de incerteza onde o mundo todo teme pela sanidade das suas moedas. O Real é uma moeda saudável e é uma moeda na qual se confia, em parte pelos ingressos de divisas que são permitidos pelo agronegócio.

Para que o Brasil atingisse essa posição de tanto destaque no agronegócio mundial, ele obteve êxito em diversos produtos da sua balança comercial do agronegócio, nessa tabela vocês podem ver a posição que o Brasil ocupa em diversos rankings internacionais de produção e de exportação de muitos produtos do agronegócio brasileiro, como, por exemplo, no açúcar, que nós somos o primeiro produtor e o primeiro exportador de açúcar no mundo. E o açúcar brasileiro atinge 125 mercados mundialmente. Também o café e o suco de laranja nós somos os maiores produtores e maior exportador. Outros itens importantes, apesar de não sermos os líderes do ranking, é a soja, o complexo soja, as carnes, as carnes: brasileiras estão presentes em mais de 140 países, o que é um atestado da confiança, da sanidade do produto brasileiro e também o milho que vem mais e mais ganhando importância na nossa pauta exportadora do agronegócio.

Os principais parceiros do agronegócio do Brasil se mantiveram constantes nos últimos anos, com um grande destaque da ascendência chinesa. Em 2001, a China representava uma parcela muito pequena de apenas 4% das exportações do agronegócio brasileiro e ela mais que quadruplicou o seu peso relativo e chegou a 17% o agronegócio brasileiro, mas a maioria dos parceiros são constantes; eles são a União Européia, os Estados Unidos, são parceiros que vêm se mantendo e são parceiros importantes e tradicionais do agronegócio brasileiro.

O que eu quero que os senhores observem é que nós conseguimos, apesar de ter aumentado muito o tamanho da exportação do agronegócio, diversificar um pouco o número de parceiros. Anteriormente, em 2001, os dois maiores parceiros do agronegócio que eram a União Européia e os Estados Unidos correspondiam a mais de 50% da pauta exportadora do agronegócio, e hoje a União Européia e China, que são os dois maiores parceiros da atualidade, correspondem apenas a 42%. Isso torna o Brasil menos vulnerável às crises internacionais e a problemas tanto sanitários como econômicos num único país, diversificar as parcerias é uma maneira de se manter no topo com mais eficiência.

Os produtos que o agronegócio brasileiro exporta também se mantiveram constantes, apesar do aumento muito significativo que nós tivemos nos últimos 10 anos. É importante a participação sempre da soja, das carnes e do setor supra-alecoiro que se mantiveram em grande destaque e continuam sendo muito importantes para o agronegócio.

Aqui nós vemos uma tendência inversa do que nós vimos no que se refere aos destinos das nossas exportações. É que nós

vemos uma tendência negativa de concentração dos produtos. Em 2001, 61% das exportações correspondiam apenas a quatro produtos, hoje nós já estamos com quase 70%. É importante que isso pare de aumentar, é importante que se consiga diversificar mais para que uma crise num único produto, a quebra de um único produto não prejudique toda pauta exportadora do agronegócio.

Isso é importante para o País. Como o País depende muito da balança comercial do agronegócio para se manter superavitário na sua balança de pagamento, é importante que nós não tenhamos excessiva dependência em um único produto, em uma única cadeia. Nós temos os Estados que vêm contribuindo mais com as exportações no agronegócio, em primeiro lugar o Estado de São Paulo, depois também aparece com destaque o Paraná, Rio Grande do Sul, Mato Grosso e Minas Gerais, e aqui temos o Estado de Rondônia, que é o 17º maior exportador do agronegócio, e aqui à direita vocês veem o gráfico de quais são os produtos que o agronegócio de Rondônia exporta, principalmente carne, mais da metade da pauta é carne e um terço do complexo soja. Os produtos florestais correspondem a 10%. Os parceiros comerciais existindo da exportação do agronegócio de Rondônia são bastantes variáveis, como o setor de carne, grandes importadores de carne, Rússia e Egito, depois países europeus, e é importante que se note aqui que dois grandes parceiros do agronegócio e do Comércio Internacional Brasileiro como um todo, que são China e Estados Unidos, ainda corresponde cada um deles apenas 1% das exportações do Estado de Rondônia.

Então, ainda há muito espaço para que esses números cresçam. Esse crescimento que nós observamos no agronegócio nos últimos anos ele traz consigo desafios. Esses desafios são de diversas ordens, seja na logística, que corresponde ao escoamento da produção, o Estado que está muito distante dos centros consumidores, seja no câmbio desfavorável com o Real agora valorizado, o benefício que essas exportações pujantes do agronegócio trouxeram de injetar recursos na economia também fizeram com que a moeda ficasse muito apreciada, para alguns excessivamente apreciada. Então, isso torna mais difícil para as empresas competirem internacionalmente.

Os juros também, o produtor brasileiro se financia com juros muito mais altos que seus concorrentes internacionais, isso se reflete no custo da produção, isso reflete em lucros menores, produtor de menor competitividade, além disso, as distorções que os produtos brasileiros e dos países em desenvolvimento enfrentam no Comércio Internacional, que são subsídios e barreiras sanitárias fitossanitárias usados de maneira a disfarçar a proteção ao mercado interno.

Este mapa, este mapa eu considero que é muito ilustrativo da situação do agronegócio brasileiro, o consumo interno acima dessa linha é só quatorze e meio milhões de toneladas, e a exportação é só de oito milhões de toneladas. Então nós temos um excedente que não é nem consumido, nem exportado acima desse paralelo 16, que ele precisa ser transportado e principalmente por via terrestre, rodoviária, para o Centro-Sul do país, de onde de lá ele é exportado ou consumido, trazendo custos que refletem não no consumidor, mas no produtor, porque os grãos são comprados por um preço, um preço uniforme em qualquer parte. Então quem perde, quem paga esse frete é o produtor. E o produtor, por exemplo, do Estado de Rondônia, ao ter que levar sua carga até o Porto de Santos, ele se torna muito menos competitivo que os produtores de outros Estados e às vezes que os produtores dos outros países que o Brasil deixa de exportar esses recursos. Importante que o Sul, ele é basicamente autossuficiente, ele consome aproximadamente o que ele produz, o grande gargalo está na região, no setor Norte, acima desta

linha, que precisa transportar por via rodoviária toda essa carga até o Centro-Sul do país.

Bom, são temas importantes ao agronegócio brasileiro, temas que são discutidos nos grandes fóruns multilaterais, são os acordos comerciais em especial. Temos nossos acordos bilaterais ou regionais e acordos multilaterais. Para nós, o Ministério da Agricultura acredita que é muito importante, apesar de os acordos regionais e bilaterais sejam importantes, eles não conseguem tocar nas questões fundamentais, que são as questões das distorções no comércio internacional geradas pelos subsídios, principalmente dos países ricos, que eu falo, Estados Unidos, União Européia e Japão. Com esses subsídios os produtos desses países inundam os mercados dos países periféricos, roubando espaços de exportação que seriam dos produtos do agronegócio brasileiro.

Então é importante para o Brasil que além desses acordos laterais, bilaterais e regionais, sejam negociados de fato os acordos multilaterais e que se encerre a rodada Doha e que ela chegue a um fim, que seja feito um acordo de agricultura na rodada Doha, para que se consiga finalmente tratar dos temas que são específicos da agricultura.

Quando pode ser usada uma barreira sanitária e fitossanitária, quando ela está disfarçando na realidade a proteção de um mercado? Quando os subsídios são legítimos para manter o produtor, quando eles são um meio de distorcer o comércio internacional? É importante que esses limites sejam fixados para que a competição dos produtos agrícolas internacionais seja mais justa, ou países como o Brasil, que não subsidia sua agricultura e que exporta grande quantidade de alimentos para diversos países, eles são prejudicados.

Bom, mas também não são só desafios que o agronegócio enfrenta neste momento no cenário mundial, isso em grandes oportunidades gerados por uma série de contingências mundiais que são positivas para o agronegócio, por exemplo, o crescimento da população mundial. A população mundial, que já cresceu muito nas últimas duas décadas, ainda deve crescer nas próximas quatro ou cinco décadas mais dois bilhões de pessoas. E não só isso, essas pessoas e as que ainda estão aqui vão ter uma renda ainda muito maior do que nós temos aqui hoje. Com essa renda, a demanda por alimentos deve aumentar muito, que esse aumento de renda vai se dar justamente em locais onde o aumento de renda ainda é traduzido em consumo de alimentos, em locais onde as pessoas ainda não se alimentam de tudo o que elas deveriam, que um aumento de renda ainda vai se traduzir em consumo de alimentos.

Com a saída da pobreza de grandes contingentes na Ásia, o que vai acontecer também é o aumento do consumo de proteínas e o aumento de consumo de proteína é muito importante para o agronegócio, porque além dos setores de carnes, é o setor de grãos que alimenta essas calhas. Então, principalmente a carne de frango que vem crescendo mundialmente em ritmo exponencial e deve ser a carne que vai continuar a crescer e que vai continuar a alimentar esses novos habitantes, essa nova classe média mundial, se nós podemos falar assim, vai ser o setor de grãos, vai ser com o milho e a soja que esses frangos vão ser engordados e que vão ser exportados para o mundo inteiro. E são poucos os países que têm condições de aumentar sua produção agrícola como o Brasil tem, na escala que o Brasil tem. Em alguns países que ainda têm fronteira agrícola, que ainda têm espaço para melhoria, tanto melhoria de pastagem como melhoria de insumos, eles são países pequenos, são países que não vão ter condições, não se compara ao que o Brasil pode ofertar ao agronegócio mundial.

Então o Brasil vai ter uma oportunidade única de crescer ainda mais a sua produção com esse aumento de demanda internacional. E há mercado para todos os produtos, tanto os produtos já tradicionais do agronegócio, como grãos, carne,

produtos agroindustriais também, cada vez mais o Brasil processando esses produtos antes de exportar para agregar valor à exportação, nos países desenvolvidos existe cada vez um interesse maior por produtos especiais, produto diferencial, produto de nicho, que produz, que propicie em experiências diferenciadas, produtos exóticos, produtos mais sofisticados, produtos funcionais. Há também uma grande exigência cada vez mais da classe média dos países desenvolvidos por produtos certificados, seja ele como orgânico ou como de comércio justo, que o pequeno produtor pague um preço justo pela sua produção. Cada vez mais, quanto mais nós conseguirmos investir nessa certificação, mais valor nós conseguimos agregar ao produto.

Nós acreditamos, no Ministério da Agricultura, que as obras de infraestrutura, tanto as que já estão em implantação como as que estão sendo planejadas, são muito importantes, abrem fronteiras muito relevantes para o agronegócio brasileiro.

Bom, nós poderíamos falar muito aqui como o Centro-Oeste brasileiro e também o Estado de Rondônia, que apesar de não estar na região está muito ligado à lógica do agronegócio do Centro-Oeste, muito ligado à lógica do agronegócio do Mato Grosso, como ele se beneficiaria dessas obras pelo acesso do mercado chinês, que é onde esses projetos miram, poder exportar diretamente para o Pacífico sem passar pelo Centro-Sul, tendo acesso ao mercado chinês.

Mas o mercado chinês é infinito e todos nós sabemos o potencial, mas eu quero só olhar para a ponta desse *iceberg*, quero olhar como para o Estado de Rondônia, o mercado peruano pode ser uma grande oportunidade e já pode ser o primeiro passo na direção dessa grande internacionalização. Aqui eu tenho as exportações do agronegócio de Rondônia para o Peru, vocês percebem que elas aumentaram significativamente já, mas elas ainda não atingem meio milhão de dólares, isso corresponde a 0.12 % das exportações do agronegócio de Rondônia, ou seja, cada dez mil dólares que Rondônia exporta no seu agronegócio, apenas um dólar é para o Peru.

E agora o próximo gráfico, vocês vão ver, o Peru é um grande exportador de milho, vocês podem ver que essas exportações vêm crescendo significativamente, diminuiu com a crise mundial, mas no ano passado atingiu mais de seiscentos milhões de dólares. Isso é um mercado que é suprido em grande parte por americanos e argentinos, e é um espaço que o agronegócio, tanto de Rondônia como do Mato Grosso, como uma produção de milho do Oeste do Brasil tem para crescer e ele é muito significativo, é um mercado que tem mais do que o total das exportações do agronegócio de Rondônia. Agora com a estrada, as oportunidades que se abrem são muito importantes e vocês podem notar também que esse aumento da exportação de Rondônia não vai se traduzir em perda do mercado brasileiro, para vocês verem essa linha aqui embaixo, essa linha verde, aquilo ali é a contribuição, o que o Brasil exporta de milho, para Rondônia isso é muito pouco, são menos de cem milhões de dólares.

O Estado de Rondônia já tem uma produção significativa e crescente de milho e nós acreditamos que se esses vínculos entre os produtores de milho de Rondônia e os compradores peruanos se estabelecerem, isso vai ser uma grande oportunidade para os produtores locais e para o Estado, para o agronegócio do Estado como um todo.

Agora falar sobre as ações específicas do Departamento de Promoção Internacional da Agricultura, o nosso Departamento, ele trata de fazer a interação, a promoção do agronegócio brasileiro no mundo, e essas ações são de diversos tipos, são ações de imagem para que a percepção dos compradores e da classe média mundial seja diferente do que ela tem hoje. Hoje em dia, a mídia fala muito em agronegócio com informações que nem sempre são verdadeiras, algumas coisas cabem também a nós

aprendermos, mas muitas coisas estão sendo ditas que não são verdadeiras e que conta apenas um lado da história, é importante que o Ministério da Agricultura tente mostrar o outro lado dessa história, tente mostrar como o agronegócio pode, sim, ser sustentável, como o agronegócio pode, sim, ser benéfico para o meio ambiente, como o agronegócio brasileiro produz produtos de qualidade que agregam valor à pauta exportadora brasileira e que são produtos que são positivos para o mercado consumidor mundial.

Por meio disso, nós fizemos oito adidos agrícolas. Esses adidos agrícolas estão em Embaixadas do Brasil nesses países ou nesses organismos internacionais e tratam de representar os interesses da agricultura brasileira nesses mercados específicos. Então, nós, por enquanto, temos oito adidos em países-chave, estamos ampliando agora mais duas adidanças, vão ser abertas e são profissionais que tratam, é a linha de frente da agricultura brasileira nesses mercados. Então houve uma crise sanitária, antes que se fechem as portas, antes que alguma carga seja barrada, antes que qualquer coisa aconteça, tenta se tratar com o adido e esse adido já pode esclarecer ou resolver alguma questão que tenha surgido.

Nós levamos as empresas brasileiras a missões internacionais, seriam as missões que nós chamamos de missão de *benchmarking* que é levar produtores brasileiros para mercados importantes, para cadeias produtivas especializadas mundialmente, e mostrar para eles como esses produtores lá procedem. Nós levamos recentemente produtores de carne para o Uruguai, Argentina, já levamos produtores de leite para a Holanda, temos diversas ligações entre centros de excelência de determinados produtos e produtores brasileiros interessados em aprimorar a sua produção. Também participamos muito de feiras internacionais de alimentos. São feiras de produtos já industrializados, mas produtos alimentares, e levamos empresas brasileiras com potencial exportador para essas feiras. Aqui tem, vocês podem ver, as fotos de uma feira que tivemos no Japão em março. Agora aqui vamos ver uma feira em maio, parece que até o Dr. Cláudio estava presente, e o produtor brasileiro se beneficia muito pela escolha dos mercados.

O Ministério da Agricultura percebe que alguns mercados são importantes, identifica algumas feiras como chave e leva os produtores brasileiros até lá. Também nós produzimos estatísticas sobre o agronegócio, estatísticas de fluxo de comércio, todas essas estatísticas que mostrei aqui são produzidas pelo Ministério da Agricultura e é importante para que se perceba em que direção vão os fluxos e que quando nós tomamos as decisões de política nós podemos escolher e decidir com base em dados confiáveis, dados também de atração de investimentos, como investir no agronegócio brasileiro. Compradores, investidores estrangeiros que desejam investir no mercado brasileiro em geral ou algumas vezes nos procuram, nós temos materiais para isso, nós temos profissionais lá que fazem a ligação entre investidores e projetos-chave do agronegócio.

Aqui é uma proposta ainda de calendário, mas deve ser o nosso calendário para o ano que vem, todos os eventos que nós vamos participar mundo afora, são treze eventos, sempre algum outro aparece de última hora e nós acabamos indo também. Mas são eventos, como vocês podem ver, em todos os continentes, temos nos Estados Unidos, na Rússia, no Japão, nos Emirados Árabes, temos no mundo afora, tem um evento no Peru muito importante, que foi agora em setembro e vai ser em setembro do ano que vem, e nesses eventos nós sempre atuamos em parceria do Ministério das Relações Exteriores. O Ministério das Relações Exteriores paga pelo aluguel do espaço nas feiras, o Ministério da Agricultura escolhe quais as feiras que vai, escolhe quais as empresas vão às feiras e proporciona a montagem do *stand* sempre com projeto visual único, como vocês viram ali, e as

empresas não pagam para participar desses eventos. As empresas brasileiras vão como convidadas do Ministério da Agricultura e do Ministério das Relações Exteriores.

Nós acreditamos que isso é muito importante como uma política pública de promover a atuação internacional de empresas que de outras maneiras não poderiam estar nesses mercados mundiais e nós até agora não tivemos a participação de nenhuma empresa do Estado de Rondônia e acreditamos que é muito importante ir, convidamos a todos a se inscreverem nesses projetos. Agora já estão abertas as inscrições para a primeira feira do ano que vem, que é o Inter Fast Food, que é São Francisco, nos Estados Unidos, é uma feira de alimentos especiais, de alimentos do segmento gourmet, mas nós acreditamos que o Estado de Rondônia tem muito a oferecer nesse segmento e muitas empresas do agronegócio de Rondônia podem também nos acompanhar nessas feiras e nós esperamos muito que elas se façam presentes, que se inscrevam, que liguem até para tirar alguma dúvida, ver qual talvez seja o evento mais adequado para cada empresa. Queremos, quem sabe, em 2013 já levarmos algumas empresas, as primeiras empresas do Estado de Rondônia levadas pelo Ministério da Agricultura a essas feiras internacionais.

E agradeço mais uma vez a todos, agradeço ao Presidente da Assembleia, agradeço ao Dr. Cláudio, e peço a vocês todos que tenham no Ministério da Agricultura um parceiro. As empresas do Estado de Rondônia que desejam exportar, que desejam identificar oportunidades de negócios internacionais, que vão ao Ministério da Agricultura, que entrem em contato com o Ministério, o Ministério é parceiro e ele quer ter um vínculo cada vez mais direto com as empresas brasileiras e com o Estado de Rondônia. Muito obrigado.

(Às 10h55min o senhor Ribamar Araújo passa a presidência ao senhor Hermínio Coelho)

O SR. PRESIDENTE (Hermínio Coelho) – Obrigado, Senhor Rafael, pela apresentação. Convido agora nosso companheiro Eumir Marques, economista, representando aqui a Federação da Indústria de Rondônia – FIERO.

O SR. EUMIR MARQUES – Excelentíssimo Senhor Presidente da Assembleia Hermínio; Excelentíssimo Secretário de Estado da SEDES, Edson Vicente; companheiros de mesa, senhores presentes, bom dia.

Presidente, primeiro o agradecimento por permitir que a FIERO estivesse aqui presente. Trago um cordial abraço do Presidente da Federação Denis Baú e as desculpas por não poder estar presente, por estar viajando e por questões pessoais também, contudo nos sentimos muito honrados em estar neste importante evento.

A Federação tem feito toda sua parte possível, acima do possível também, congregando todas as indústrias, congregando todo setor produtivo do Estado de Rondônia em busca do crescimento e desenvolvimento. Então hoje nós viemos fazer uma pequena apresentação do que está o Estado de Rondônia diante desse comércio exterior. À medida que nós vamos vendo outros colegas trazendo informações, trazendo contribuição para o nosso conhecimento, para o nosso crescimento nesse sentido não só do comércio exterior, mas como Estado, e vindo aqui representantes da APEX, do MAPA, é muito gratificante para a gente e o Deputado Hermínio quando permite esta Sessão, ele está dando o grande pontapé, está dando abertura para que a partir daqui nós possamos dar continuidade.

Então, vamos conhecer um pouquinho do Estado de Rondônia nesse universo. Interessante que tudo no Estado de Rondônia começa pelo comércio exterior, o nosso ponto de partida

já foi comércio exterior. Em 1903, com a fundação da FORD, então a Motor COMPANY precisava da borracha para poder estar fazendo os seus pneus e tudo isso aí e nós tínhamos aqui em excesso, e a partir de então já se utilizava o modal ferroviário e marítimo, daí que é a construção da Estrada Madeira-Mamoré que ao longo da plantação de borracha, ele vinha trazendo a borracha ele vinha trazendo a borracha e aqui no nosso porto então esses navios já recebiam essa borracha, já aqui no nosso porto e transportavam direto para a Inglaterra e Estados Unidos.

Então o nosso início já é pelo comércio exterior. E aí nós vemos que no desenvolvimento do Estado, Rondônia, vocês podem observar, são imagens de satélite, uma imagem noturna, e Rondônia ficava então de costas lá para os colegas, para os nossos parceiros andinos e sempre de frente para o Sul do País, para o litoral do País, porque também nós nos entendíamos e éramos compreendidos também como fim de linha, chegava aqui em Rondônia e aqui era fim de linha.

Até que nós vimos depois do pontapé que o Miguel de Souza deu com a saída para o Pacífico, que naquela época todo mundo, o Silvio já trabalhava junto com ele nisso aí, não é, Silvio? Todo mundo dizia que era loucura essa saída para o Pacífico e hoje é realidade, e nós então nos voltamos para esse mercado e vimos a oportunidade do mercado andino, esse mercado soma aí cento e quarenta milhões de consumidores e o nosso grande produto, que é alimento, eles lá não produzem, nós só temos que fazer agora é chegar esse produto até eles, mas está lá pronto para consumir esse mercado andino.

Nós vimos em números, então o Brasil tem duzentos e três milhões de habitantes, isso de 2010. O mercado andino, esse grupo que nós temos lá, soma **126,736 milhões** de habitantes. Então nós não vamos definir toda essa planilha, mas está aí um exemplo de tudo que nós estávamos de costas para ele e perdendo essas oportunidades de negócio. Aí surge essa idéia dessa ligação e estávamos então com uma transoceânica que permite ligar o Pacífico ao Atlântico e esse desenvolvimento integrando as fronteiras, a partir daí é que nós vimos que Bolívia, Peru, Chile, Equador, Colômbia e Venezuela são esse grande mercado que nós temos oportunidade de estar oferecendo os nossos produtos e comercializando com eles.

Com o advento da rodovia então funcionando, então permite que pela estrada os nossos produtos cheguem até os Portos no Peru ali em Matarani e Arequipa, então o Porto Ilo, e a partir dali cheguem então até a Ásia, até a Europa, Estados Unidos, daqui a pouco nós vamos ver as possibilidades que nós temos a partir daí então.

Nós temos aí uma idéia de como era no passado, essas imagens mostram exatamente o mesmo local, então no passado nós tínhamos ali uma rodovia sem condições de trafegar, atualmente está lá a imagem mostrando de como se encontra essa rodovia hoje, possibilitando esse tráfego que nós temos daqui para o Peru. Para vocês terem uma ideia, antes os nossos produtos tinham que chegar até o Porto de Santos, mais de 3.000 km de distância, hoje 2.100 nós estamos ali no Porto. E como ainda pouco todos os colegas aqui falaram sobre missão no Exterior, sobre caravanas, sobre irmos entender esse mercado e entender o que eles têm para oferecer e mostrar também o que nós temos a oferecer para eles, e a Federação das Indústrias vem favorecendo a esses encontros, a essas caravanas, aí nós temos ideia de uma caravana que foi para o Pacífico depois já da estrada pronta e já foi em missão de negócios, isso sempre em parcerias como Governo do Estado, o Governo do Estado é muito parceiro nessas questões e sempre em parceria, nós temos ido aqui aos colegas andinos, mas também à Alemanha, à China, a diversos países que são nossos parceiros. Na Alemanha, por exemplo, recentemente, com o apoio da CNI, como o Fabrizio falou ali na apresentação dele, nós firmamos

um convênio com a Alemanha em que aqui em Porto Velho, logo provavelmente o ano que vem, vai estar funcionando uma escola de mecatrônica. Essa escola ela é especializada em metal mecânica e mecatrônica, seria a única escola na região Norte com essa especialidade, isso é uma parceria, esse projeto é em parceria com a Alemanha, isso favorecido pela CNI.

Nesse eixo de integração, essa saída andina que nós temos, Rondônia passa a ser considerado, nós na Federação das Indústrias, o Presidente Denis Baú viu Rondônia então como coração da América, a nossa posição geográfica é privilegiada. Hoje, antes um pouco de começar o evento, o colega teve a mesma idéia do que nós costumamos falar aqui em Rondônia, nós temos a oportunidade de ser um **hub** na América do Sul, praticamente todos esses produtos terão que passar por aqui e aqui vai ter que agregar alguma coisa.

Então nós vimos esse posicionamento da rota, nós estamos ali no coração da América do Sul, favorecendo tanto a saída para o Atlântico como para o Pacífico. Nesse mapa nós vemos agora a rota 01, essa rota 01 ela equivale, para chegar até o Porto de Yokohama, a 12.300 milhas, nós temos que verificar que um aluguel de um navio por dia o custo dele é trezentos cinquenta mil dólares, e normalmente esse produto, se é maior distância, ele vai levar o maior tempo trafegando, e esse trajeto mostra a saída de Porto Velho, ida ao Porto de Santos, a saída pelo Porto de Santos, passando pelo Canal do Panamá, o Canal de Panamá tem uma limitação de cargas, de tamanho do navio, então esse navio tem que passar pelo Canal do Panamá e na Costa Oeste dos Estados Unidos ali está sendo no Porto de São Francisco, para ali fazer um transbordo para um navio maior, de maior capacidade para partir dali, sair e ir lá para o Porto de Yokohama, que são os nossos maiores clientes hoje na Ásia.

Esse percurso dá doze mil e trezentas milhas. O segundo percurso seria saindo também de Porto Velho, pela rodovia, chegando ao Porto de Santos e aí seguir então pelo sul da África. Esse trajeto, ele deixa de ser comercial e ele é arriscado aí, os mares são congelados, esse tráfego aí não é muito apropriado, nem muito utilizado e também dá 11.300 milhas náuticas.

O terceiro trajeto sairia de Porto Velho, sobe o rio Madeira, faz o transbordo de carga no Porto de Itacoatiara, a partir dali passa no Canal do Panamá, essa passagem pelo Canal de Panamá além de trazer um custo que atualmente está em torno de duzentos e cinquenta mil dólares o pedágio para passar pelo Canal de Panamá, ainda tem a questão da limitação da carga e o tempo que se perde passando pelo Canal de Panamá, depois então novamente na Costa Oeste dos Estados Unidos, seguindo ao Porto de Yokohama, dando aí 10.300 milhas. E o quarto trajeto, que esse é o ideal, que é o que nós já começamos a utilizar, saindo então de Rondônia, de Porto Velho, indo ao Porto de Ilo no Peru, e daí não precisa fazer o transbordo de carga lá em São Francisco, lá na Costa Oeste dos Estados Unidos, pode ir direto ao Porto de Yokohama, são 8.700 milhas. Além de reduzir em tempo esse transbordo de carga, tudo isso aí há um ganho nisso aí, recentemente a empresa Samsung, que está aqui na Zona Franca de Manaus, está com sua empresa instalada em Manaus, ela utilizou então a vinda de insumos, produtos do Japão para Manaus passando por essa rota, utilizando essa rota e nesse trajeto eles conseguiram economizar 38 dias. Veja o que representam esses 38 dias em milhas náuticas em aluguel do navio, e principalmente por se tratar de produto eletrônico. Produto eletrônico às vezes 38 dias ele já começa a ficar um pouco defasado de mercado. E aí quando isso foi descoberto e visto as empresas de Manaus então começaram a atentar para esse trajeto e a começar então a utilizar Rondônia, como nós falávamos passa a ser **hub**. O principal favorecimento que nós vamos ter nessa condição, desculpe, só para lembrar que para que isso aí possa

ser efetivado, há necessidade de uma preparação no Porto daqui, para que o Porto tenha capacidade para todo esse tramite. A Samsung, por exemplo, quer uma capacidade para duzentos container/mês e desde que isso foi descoberto, desde que isso começou, existe um trabalho muito grande do nosso Secretário Edson Vicente junto com o Diretor do Porto, o Ricardo Sá, e esse trabalho já está sendo feito para que possa favorecer, porque o cavalheiro disse aí, a Honda, também já quer trazer os seus containers por aqui.

A vinda desses containers que essas empresas estão trazendo nos favorece no seguinte sentido: nós tínhamos produto para oferecer para esses parceiros lá em cima, como disse o colega do MAPA, do Ministério da Agricultura, que ainda não estávamos vendendo tanto para o Peru. O nosso gargalo depois da estrada pronta, o nosso gargalo estava no valor do frete, o valor do frete nos limita na competitividade. Agora nós temos o caminhão vindo de lá do Peru para trazer os containers que vão para Manaus, e nós pagamos só o retorno desse caminhão, diminuí 50% o valor do frete. Isso passa a favorecer a nossa exportação para os colegas andinos, nós agora temos como fazer esse frete e não teríamos como antes pagar ida e volta do caminhão.

Bem, visto isso, os colegas andinos vão conhecer um pouquinho de Rondônia. População hoje de um milhão quinhentos e sessenta e dois mil habitantes. Temos 52 municípios, um PIB, esse PIB é projetado pelo Tribunal de Contas do Estado em vinte um bilhões e quinhentos mil reais, uma renda *per capita* de treze mil e setecentos reais. A grande força do Estado de Rondônia e a diferença de todos os outros Estados da Federação é que tudo isso não se concentra só na Capital, isso é distribuído na maioria dos municípios, essa é a grande diferença do nosso Estado.

O agronegócio, como já foi bem dito aí, nós vamos até pular isso daí, Rondônia produz, os principais produtos de Rondônia: arroz, banana, cacau, nós temos até um aumento, essa referência que é feita entre 2010 e 2011, aqui uma ideia que nós somos o 10º produtor nacional de arroz, estamos em 10º lugar, produzimos e exportamos café, feijão, mandioca. Na produção de mandioca, o maior município produtor de mandioca no Estado é Porto Velho. Milho, como o colega acabou de mostrar também, produzimos bastante milho, exportamos milho, milho eu até aproveitaria por estar numa audiência pública na Assembleia com a presença do Deputado Hermínio, o Secretário Edson, o milho trazendo o seguinte: recentemente um frigorífico de aves de Espigão D'Oeste, que vende carne de frango, ele está lá passando por problemas e com algumas manifestações, inclusive ameaçando fechar, esse frigorífico são mil empregos entre os diretos e indiretos e justamente pelo custo que aumentou o milho está impossibilitando dele continuar com as ações dele. E isso nós tivemos recentemente lá verificando e conversando a esse respeito lá, mas provocado pelo milho.

Na questão do rebanho estadual, Rondônia é um grande produtor de leite, é um grande produtor, nós temos hoje no Estado de Rondônia 54 laticínios devidamente legalizados, mais 22 frigoríficos também devidamente legalizados. Nós temos o 2º lugar de rebanho bovino na região Norte, o primeiro colocado é o Pará, nós somos o 8º no ranking nacional. E nós temos 100% da área livre da febre aftosa, mas com vacina.

Vamos falar da balança comercial do Estado de Rondônia. Na região Norte, nós colocamos, hoje temos a feliz posição de 3º colocado, estando à frente somente do Pará e o Amazonas, nós vemos que a corrente comercial, que é a soma de exportação e importação, na corrente comercial o Pará hoje com onze bilhões, isso aí em dólares considerando a comercialização FOB. O Amazonas, embora ele esteja lá também como onze bilhões em sua corrente de comércio, mas ele tem um saldo comercial de nove bilhões negativos dado o tamanho da sua importação, porque é específico

ali da Zona Franca de Manaus, ele importa todo o seu insumo produto, transforma e depois vende aqui o seu produto já nacionalizado, mas todo insumo aí provoca isso aí na balança comercial, dando saldo comercial.

Em Rondônia nós estamos ali, somos 10% do Pará, ou somos 10% do Amazonas, mas, vamos dizer assim, conseguimos, quando olhamos para trás vemos um colega que é 1% da gente, isso dá estímulo e nos põe para correr mais para não ser alcançado, porque o Tocantins vem crescendo, já é 50% da gente hoje. Os produtos que nós hoje exportamos, como também já foi visto aí, a soja lidera, sendo 39,44% da nossa pauta de exportação, depois vem a carne desossada, o milho está lá no 6º lugar, a questão das madeiras hoje, elas representam só 0,88% da nossa pauta de exportação. Esses dados são do MDIC e de janeiro a setembro de 2012, a fonte não está ali embaixo dado o tamanho que eu tive que colocar aquela parte ali, mas agora já aparece a fonte. E continuamos com madeira, uma coisa interessante que nós temos é que bexiga e estômagos de animais, exceto de peixe, ou seja, hoje nós não estamos perdendo nada, estamos vendendo tudo. E aquele restinho que fica lá que ninguém pense que vai aproveitar, vira ração animal, é industrializado e passa a ser ração animal.

Eu estive recentemente em Roraima e vi dado um importante. Hoje com o incentivo do Governo do Estado para o criame de peixe, a SEDES vem incentivando muito essa criação, então foi verificado aqui que um hectare de lâmina d'água dá ao produtor, deixa para o produtor uma renda mensal de dois mil reais, isso aqui no Estado de Rondônia. No Estado de Roraima, para o mesmo tamanho, para a mesma produção, deixa uma renda de mil e trezentos reais só, para o produtor. Que diferença tamanha essa de setecentos reais? Está na ração, aí diferença está na ração. O Estado de Roraima compra 100% da ração para o criame de peixe dele aqui do Gonçalves, e essa diferença do preço da ração dá essa diferença toda no produtor, mas nós, Rondônia, mandamos a ração lá para Roraima, 100% da ração que eles utilizam na criação de peixe, e eles já estão com a produção de peixe maior do que a nossa.

Então nós temos que correr para não sermos ultrapassados nisso aí. Ainda os produtos agora que nós importamos. Então a nossa carteira de importação, os produtos que nós importamos hoje, se nós olharmos ali, a nossa carteira de importação está muito alta e os produtos que nós importamos hoje, basicamente, é para atender a obra das usinas. Então isso está puxando, nós vemos aí que tudo é produto elétrico, ali em 4º aparece o cimento não pulverizado, que é o *klinkers*, que a Votorantim que está instalada aqui, ela importa esse produto, mas parte de turbina, então tudo, a maioria que está se importando hoje são esses produtos para as usinas, logo depois vão aparecer produtos que são utilizados pela nossa indústria têxtil, a nossa indústria de vestuário que está crescendo muito vem importando máquinas, vem importando tecidos, vem importando insumos/produtos para esse segmento industrial.

Aqui nós vimos os países aonde nós destinamos as nossas importações numa escala de maior comercialização. Então o nosso primeiro cliente hoje, atualmente, é o Reino Unido, que tem 13,45% da nossa pauta de exportação. Seguido de Egito, o 8º está ali Estados Unidos, Espanha, a Bolívia, nosso vizinho aqui já nos compra também alguma coisa, chegando até os Emirados Árabes que, como até apareceu na pauta ali os Emirados Árabes numa apresentação, eu cochichei para o meu amigo Claudio aqui e disse para eles: "esses aí têm muito dinheiro, pagam a vista e estão vendendo pouco para ele, precisamos vender mais para os Emirados Árabes aí".

Agora os países origens da nossa importação. Então o nosso maior vendedor hoje é a China, 32,22% dos produtos aqui e dentro desses produtos vocês podem observar que vêm

manufaturados de tudo que é jeito, roupas e muitas coisas vindo da China. Canadá até África do Sul, Taiwan continua exportando aí para a gente, ficando por último aí nessa relação a Polônia.

Um dado interessante que nós vimos na nossa balança comercial é que a importação que nós fazemos hoje, 40% de bens de capital. Quando nós vemos 40% de bens de capital, isso é salutar e nos dá um ânimo, porque entendemos que bens de capital, nós estamos importando coisas para produzir outros bens, isso vai gerar outras riquezas, importamos poucos bens de consumo. Então isso significa que estamos no bom caminho, isso para a gente é um bom alento. Concorda, Fabrício? Que é um bom alento para a gente, não é?

Outro dado que também foi comentado aqui, na hora até marquei aqui que eu tinha essa transparência e o que ocorre? Também foi dito que as pequenas empresas também exportam. Olha, o que acontece com a gente aqui: 80% das empresas que hoje estão na nossa carteira de exportação são micros, pequenas e médias empresas, somente 20% é que são grandes empresas. Contudo, nós, tem ali embaixo que essas grandes empresas representam 85% do faturamento e as pequenas empresas 15% desse faturamento. Mas nós temos aqui na nossa carteira de exportação 80% são micros e pequenas empresas. Aí é que entra todo esse programa que vem acontecendo, PROCOMPI, além do PROCOMPI, a BDI vem fazendo um trabalho muito grande conosco aqui em Rondônia, a Federação das Indústrias tem trabalhado muito nisso, a Rede Sim tem funcionado de maneira fantástica, a Federação vem favorecendo nesses encontros de comércio exterior e nós temos aqui presente conosco uma pessoa que vem trabalhando há muito tempo nisso, que é a grande baluarte nessa questão, que é a Ivanilda Frazão. Então não se pode falar em comércio exterior no Estado de Rondônia sem trazer nesse bojo a Ivanilda Frazão. E esse crescimento que nós estamos tendo, o SEBRAE vem trabalhando muito nisso aí também, em estar qualificando, estar capacitando essas empresas.

Nós costumamos dizer o seguinte: Rondônia teve um período que nós chamamos aqui de extrativismo, o período da borracha, logo depois teve o período do ouro. E qual seria o período que nós vivemos hoje? Particularmente, eu digo que nós vivemos o período do conhecimento. E por que esse período do conhecimento? Com o advento dessas vindas das usinas para cá, nós tivemos que qualificar o nosso profissional, nós tivemos que qualificar a nossa mão de obra, desde o uso do EPI até a gestão nas empresas, e aí o grande trabalho que o PROCOMPI, o grande trabalho que a BDI vem fazendo com o PQE, que é o Programa de Qualificação das Empresas. Então aquele pequeno empresário, aquele micro empresário, hoje ele está habilitado, ele está trabalhando dentro de uma norma onde conduz a coisa pela gestão e isso dá uma melhor qualificação, isso dá uma melhor qualidade e traz para a gente o resultado disso aí: competitividade.

Resultados, nós passamos a ter resultados. No início da obra das usinas, eles compravam quase que 100% de todas as suas necessidades fora de Rondônia. Um exemplo, por exemplo, que nós poderemos considerar assim absurdo: a madeira de segunda e terceira que eles usavam aqui, eles traziam de Minas Gerais. E eles explicavam que o fornecedor de Rondônia não estava preparado, nós não cumpríamos prazo, nós não cumpríamos nada. Aí, considerou-se, então, que as usinas e algumas empresas grandes seriam as empresas âncoras. E essas empresas disseram, então, o que eles queriam? E nós fomos qualificar esses fornecedores. Teve uma empresa que no início dessa qualificação tinha cinco funcionários, um ano depois essa empresa estava com trinta e dois funcionários. Ela começou a trabalhar com um processo de gestão, ela começou a trabalhar com conhecimento e esse foi o grande crescimento.

Ainda outra informação com o advento da usina, as caçambas, essas pás carregadeiras que se utilizavam normalmente

aqui são aquelas antigas. Então, com o advento das usinas, precisou qualificar esse trabalhador com as novas máquinas. Essas novas máquinas elas operam no *joystick*, não é volante, é tudo no *joystick*. Então iríamos colocar o garotão do videogame para operar? Não pode, ainda, o garotão tem que estar estudando. Aí, pegamos esse trabalhador que ainda não tinha essa sensibilidade e fomos qualificar, aí foi verificado que se ele vai direto para máquina, ele começa a deteriorar a máquina e o consumo de combustível, uma série de coisas. Então, a partir daqui de Rondônia, uma empresa de São Paulo denominada Bit 9, essa empresa vem a Rondônia e desenvolve um software, criando, então, um simulador para treinar esse pessoal. Desde esse primeiro modelo que nós criamos esses simuladores, hoje, Rondônia é o grande laboratório, é o ponto de partida para todos esses simuladores de máquinas pesadas no Brasil. Esse conhecimento, hoje, sai daqui. A empresa Bit 9 vem aqui, desenvolve aqui, faz esse laboratório aqui e depois ela vai vender no mercado. Não só fora de Rondônia, mas também fora do Brasil.

Então, nós começamos a ser exemplo até de conhecimento e de estudo. Isso tudo nesse período que nós começamos a viver a partir da obra das usinas, nós qualificamos o nosso pessoal. O nosso trabalhador na construção civil, ele se negava a usar EPI, hoje é difícil ver um trabalhador que não usa o EPI, está adequado a isso aí.

Bem, senhores, como nós vimos que tudo começou pela estrada, então, o Presidente Denis Baú costuma dizer que com a hidrovía surgiu Porto Velho, graças ao Porto descobrimos as riquezas naturais, com essas riquezas surgiram as oportunidades, pelas oportunidades estamos aqui escrevendo a nossa história. Isso é de autoria do Presidente Denis Baú. Muito obrigado. Lá na Federação das Indústrias nós estamos à inteira disposição de todos. Obrigado, Presidente.

O SR. HERMÍNIO COELHO (Presidente) – Obrigado, Eumir, pela palestra, pela apresentação. Passo a palavra ao Cláudio Pinheiro, Jornalista e Presidente da Revista *Brasil Export*.

O SR. CLÁUDIO PINHEIRO – Bom dia. Queria agradecer a oportunidade ao nosso Presidente da Casa, Excelentíssimo Deputado Hermínio Coelho; Secretário de Estado, Edson Vicente; ao representante da FIERO Eumir Marques. E salientar que é muito importante esta parceria que a *Brasil Export* faz com os órgãos, tanto órgãos como no caso de Estado como órgãos Federais. E agradecemos muitíssimo a nossa solicitação e o comparecimento de vocês aqui. E uma dessas novidades é que a gente vê, hoje, nos órgãos federais, a gente vê sangue novo, sangue novo trazendo novas idéias e com eles nós aprendemos. Porque nós de cabelos brancos e antigamente, os Ministérios sempre mandavam gente de mais idade. Agradecer aos colegas jornalistas, as senhoras e senhores. E vou procurar ser bastante breve, diante do adiantado da hora.

A revista *Brasil Export* é uma revista que tem 43 anos e diante da situação de fazer uma revista de Comércio Exterior eu posso garantir para vocês que a gente tem que ter o coração verde e amarelo. É muito difícil, são muitos desafios, mas é muito gratificante a gente ir passando esses desafios e vendo a evolução e a credibilidade do produto brasileiro e a marca do Brasil cada vez mais forte no Exterior.

Se olharmos para trás, já fizemos muita, muita, muita, muita coisa, mas falta muito e muito, muito que fazer, ainda. Hoje nós contamos com uma circulação e assinantes em mais de cem países, e, além disso, nós temos uma presença muito forte nas feiras, tanto feiras no Brasil como as feiras e eventos no Exterior. E aí, muitas vezes, no caso com parceria com a APEX, a CNI e com o Ministério das Relações Exteriores e com o Ministério da Agricultura.

E diante dessa questão de feiras nacionais e internacionais sempre foi a menina dos olhos da Revista, inclusive, para atrair cada vez mais compradores para o Brasil e dos mais variados produtos nossos. Em um desses eventos, inclusive foi na MTF, em São Paulo, que eu tive o prazer de conhecer o Marcos Danin, e houve uma primeira iniciativa, posteriormente depois uma comunicação com o nosso amigo Sílvio. E hoje nós estamos aqui para buscar cada vez a somar com as entidades de classe, com a Assembleia e com os exportadores de Rondônia, e especificar uma coisa: nós não somos concorrentes nenhum de nenhum veículo, quer seja de televisão, rádio, jornais ou revistas. O nosso objetivo é vir a Rondônia, somar com o Estado de Rondônia e levar a imagem positiva de Rondônia para o mundo, quer seja com relação aos seus produtos e mostrar a marca e essa força que tem, que está esse gigante, que de vez em quando parece estar meio adormecido, mas que eu tenho certeza que diante deste primeiro passo a gente irá somar muitíssimo e teremos muitos encontros como este. Obrigado

O SR. HERMÍNIO COELHO (Presidente) – Obrigado ao senhor Cláudio Pinheiro. Passo a palavra agora ao nosso Secretário de Estado de Desenvolvimento Econômico e Social, representando o nosso Excelentíssimo Governador Confúcio Moura.

(Às 11h44min o senhor Hermínio Coelho passa a presidência ao senhor Maurão de Carvalho)

O SR. EDSON VICENTE – Bom dia a todos. Eu gostaria, Presidente, que em nome do nosso Governador Confúcio Moura, agradecer o senhor pelo convite e parabenizá-lo pela iniciativa.

Nós, o Governo, temos feito algumas, temos algumas iniciativas no sentido de melhorarmos as exportações do Estado de Rondônia em conjunto com a FIERO, com o SEBRAE, com a FACER, com as entidades do setor produtivo e achamos que essa iniciativa é muito importante porque a Assembleia Legislativa representada pelo senhor vai ser de grande valia e grande importância neste contexto. Muito obrigado.

Quero cumprimentar o senhor Fabrizio Sardelli, o senhor Rafael Guimarães, o senhor Cláudio Pinheiro e o Eumir, nosso amigo, nosso parceiro da FIERO e quero aproveitar para estender esses cumprimentos ao nosso amigo Denis Baú.

Nós entendemos que Rondônia vive um momento especial, temos aí o advento das usinas que tem nos proporcionado um crescimento além da média, muito acima da média nacional, e o grande desafio nosso é mantê-lo, é fazer que esse crescimento continue após o término das usinas e um dos caminhos, sem dúvida, Presidente, é a exportação.

Rondônia, nesses 30 e poucos anos, foi construída com muito trabalho, muito sacrifício, muita determinação, muitas privações pelo nosso povo, basicamente na agropecuária, isso proporcionou as cidades pujantes que temos, foi lá no campo que foi construído a grande Porto Velho, em especial as cidades de Ariquemes, Ji-Paraná, Cacoal, Rolim de Moura, Vilhena e as outras todas. Isso tudo foi construído no campo. E como nós vemos aqui, Presidente, todos os que nos antecederam já deram os números, já tecnicamente tudo já foi dito, a grande pauta de exportação de Rondônia é a carne e a soja, dois produtos oriundos do agronegócio e o Governo de Rondônia tem algumas iniciativas para que no futuro as nossas exportações realmente aumentem muito mais, uma delas é a construção de uma ZPE, uma Zona de Processamento de Exportação que será construída aqui ao lado do Madeira, é um trabalho que vem sendo desenvolvido. A burocracia é grande, mas nós já temos o projeto pronto, já temos marcado uma reunião para a aprovação desse projeto lá no Ministério da Indústria e Comércio para o mês de dezembro, já conseguimos, Presidente, a doação de uma área, doação de uma

área pelo Grupo MAGGI, parceiros do Grupo MAGGI de 258 hectares aqui ao lado de onde está sendo construído o Porto Graneleiro, novo Porto Graneleiro MAGGI, onde será instalada essa indústria, escriturada, registrada em nome do Governo do Estado de Rondônia, doação esta que foi providencial para que pudéssemos fazer esse projeto, nós não tínhamos como colocar o projeto lá no Ministério sem termos o local adequado e do Governo do Estado de Rondônia, propriedade do Governo para instalar esse projeto. Estamos também trabalhando fortemente, como disse o Eumir, no fomento a piscicultura. Em 2010 produzimos 9 mil toneladas de peixes, as estatísticas deste ano, com dois anos de trabalho fomentando essa atividade, estimo que nós vamos produzir 32 mil toneladas, Presidente. Também estamos trabalhando fortemente para a construção de dois frigoríficos para transformar e fazer do nosso peixe também um produto de exportação, porque o mercado, principalmente exterior, está ávido por esse produto. Tivemos iniciativa, em parceria com a FIERO e com as demais entidades que aqui já se tem na realização da EXPOPERU-AMAZÔNIA 2012, onde fizemos o caminho inverso, foi muito importante sem dúvida e também nos possibilitou que realizássemos esse encontro, o grande trabalho, a exemplo do Miguel de Souza, citado pelo Eumir, mas também temos uma pessoa importante nesse contexto, Presidente, que foi o senhor Luiz Tourinho que lá atrás, muito atrás, começou a levantar essa idéia que hoje é uma realidade, que é a Estrada Interoceânica que nos possibilita levar aos mercados andinos e ao Pacífico.

Nós fizemos o sentido inverso, porque todos no passado trabalharam em cima da construção da estrada, ela está pronta, temos gargalos ainda a serem dirimidos para que efetivamente este comércio aconteça de fato, para que nós possamos levar os produtos produzidos aqui para o Peru e as demais localidades andinas e para o Pacífico, e trazermos, otimizarmos o frete, trazermos os produtos peruanos para cá. Entendemos que só levando os nossos produtos e também possibilitando a vinda dos produtos peruanos que nós vamos realmente dar viabilidade econômica a essa estrada e a esse comércio. Dessa forma nós fizemos, realizamos a EXPOPERU, com apoio da Ivanilda e de todos os órgãos: o SEBRAE, da FACER, da FIERO, da FECOMÉRCIO, da Assembleia Legislativa, este ano onde nós conseguimos colocar aqui em Porto Velho 150 empresários peruanos, o Ministro do Comércio Exterior do Peru, o Ministro das Relações Exteriores do Peru e várias autoridades peruanas, e também, Presidente, colocamos aqui em Porto Velho quase 400 empresários rondonienses, onde ficaram um dia todo em uma rodada de negócios, tratando exclusivamente da viabilidade da otimização para que realmente possamos fazer com que aconteça de fato a interação comercial entre Brasil/Peru, Brasil e os países andinos nossos vizinhos e o Brasil e o Pacífico.

Entendemos que essa estrada é muito importante. Eu vou falar rapidamente aqui, Presidente, que eu sei que o senhor tem compromisso, mas a grande obra do nosso Governador Confúcio Moura, do Governador Confúcio Moura, Presidente, que também foi aprovado por esta Casa a viabilização do recurso, é a construção da nova usina de calcário para que possamos realmente dar competitividade aos nossos produtores grandes, médios e pequenos de soja, de carne, e todos os produtos de leite, dos produtos do agronegócio, para aí sim termos produção em escala e fomentarmos realmente as exportações, como disse o nosso palestrante aqui do Mistério, da CNI. Nós entendemos, Presidente, que dessa forma só assim conseguiremos. O nosso principal produto de exportação: soja e carne. O ponto industrial da carne em Rondônia, nós temos 25 frigoríficos de ponta preparados para exportar para o mundo todo, mas a nossa produção de carne ela está estagnada e vai entrar num processo de diminuição se nós

não tomarmos alguma providência, a exemplo do que o Governador Confúcio Moura tomou, que é a disponibilização de calcário.

Para nós produzirmos hoje, nós temos que importar calcário do Mato Grosso na sua grande maioria. Onde o calcário custa vinte e cinco reais a tonelada, trinta, e o frete cento e cinquenta reais. Isso torna o nosso custo de produção muito maior e não temos competitividade para competirmos com os produtores do Mato Grosso, apesar de estarmos em cima do Porto aqui para escoarmos nosso produto. O Governador Confúcio Moura nos determinou, mas as suas primeiras ações que construíssemos uma nova usina de calcário, nós temos usina hoje que já cumpriu o seu papel no passado, foi muito importante, mas ela produz vinte e cinco mil de calcário/ano de péssima qualidade. Onde a nossa demanda total é de 800.000 toneladas, para que possamos produzir efetivamente em condições de igualdade com os nossos vizinhos aí do Mato Grosso. Estamos inaugurando em fevereiro a primeira usina de calcário que vai produzir 400.000 toneladas, e já temos, Deputado Maurão, disponibilizados recursos que foram aprovados também por esta Casa, com o apoio desta Casa, no PIDISE, de mais uma usina do mesmo porte que irá produzir mais 400.000 toneladas, que iremos construir no ano que vem. Dessa forma efetivamente vamos dar condições para Rondônia produzir muito mais e aumentarmos efetivamente as nossas exportações. Por quê? Parque industrial da carne, ele já existe, é extremamente competitivo em nível mundial. Temos os melhores frigoríficos do mundo instalados aqui em Rondônia, precisamos produzir e a sensibilidade do Governador Confúcio Moura viu isso no início do seu governo e está tomando as providências. Desta forma, Deputado Maurão, entendemos que vamos realmente incrementar, e muito, as exportações de Rondônia.

Obviamente que agora nós temos que pensar no segundo passo que é agregar valor, transformar os nossos produtos aqui para melhorarmos a renda do setor produtivo de Rondônia. E sabemos que existe um caminho longo a ser percorrido, estamos lá na Secretaria à disposição da Assembleia, achamos muito importante essa iniciativa, Deputado Maurão e Deputado Herminio que acabou de sair, e creio que juntos poderemos avançar muito mais rapidamente e muito melhor, e o nosso Governo como o lema já diz, "é um Governo de cooperação". Entendo que todos juntos, em cooperação, nós vamos conseguir colocar Rondônia num lugar de maior destaque do que já é, construído com muito trabalho, muito sacrifício, muita determinação, como eu disse, agora colocando tecnologia, insumos, equipamentos para que possamos atingir os nossos objetivos.

Muito obrigado.

O SR. MAURÃO DE CARVALHO (Presidente) – Ainda para fazer a pergunta, o Major Furtado, da 17ª Brigada.

O SR. MAJOR FURTADO – Um bom dia a todos. A minha pergunta é para o representante do Ministério da Agricultura, o Rafael Guimarães Requião. Vou fazer um pequeno preâmbulo aqui antes de entrarmos na pergunta.

Coerente com o princípio constitucional, a iniciativa brasileira de integração regional foi iniciada pela constituição do MERCOSUL e ampliada pelos macros projetos de integração física da região, estruturados e implementados pela iniciativa para a integração regional Sul-Americana e por empreendimentos de integração energética, dentre outros. O estabelecimento da união das nações Sul-Americanas surgiu com o objetivo de construir um espaço de integração e união no âmbito cultural, social, econômico e político entre os países da América do Sul. E aí vai a minha pergunta para o nosso amigo, o Rafael: Considerando o Custo-Brasil que foi comentado na palestra para o produtor brasileiro exportar itens da balança comercial, e a logística atualmente praticada, quais são as ações concretas e efetivas desenvolvidas pelo Ministério da Agricultura junto ao Ministério da Integração Nacional para o fomento e incremento da multimodalidade e da intermodalidade

para o escoamento da produção de grãos nacional para o mercado Asiático, aproveitando os portos existentes no Pacífico, como Ilo e Matarani, conforme foi comentado pelo nosso amigo da FIERO? Obrigado.

O SR. MAURÃO DE CARVALHO (Presidente) – Com a palavra para a resposta.

O SR. RAFAEL GUIMARÃES REQUIÃO – Em primeiro lugar, muito obrigado pela pergunta. Como o senhor disse, a integração sul-americana é muito importante para as relações internacionais do Brasil no sentido de que esse é o âmbito no qual nós atuamos nas nossas relações internacionais, esse é o primeiro passo na nossa internacionalização, assim como o MERCOSUL foi o primeiro passo da internacionalização das empresas brasileiras ainda nos anos 90, já desde o ano 2.000 com essa iniciativa da IRCA, da 1ª Cúpula dos Presidentes sul-americanos, depois gerou a CASA e agora a UNASUL, como o Major Furtado colocou muito bem. A integração sul-americana é uma das prioridades da política externa do Brasil e a exportação e a parceria comercial com os países vizinhos é uma das prioridades do Ministério da Agricultura. O agronegócio das regiões, dos países sul-americanos, em muitos casos, ele é complementar, mas em muitos casos ele também é concorrente, como o Brasil tem destaque como um grande produtor de soja, mas também no continente nós temos outros grandes produtores de soja, que na realidade, internacionalmente, são mais nossos concorrentes. É importante que essa parceria se dê de maneira a que todos se beneficiem. Há alguns produtos que são complementares, que também nós tentamos fomentar essa integração. O Ministério da Integração Nacional é um parceiro muito importante, justamente nesse sentido de promover a integração dos sistemas técnicos nacionais com as nossas demandas de exportação e de fluxo de produção para os países vizinhos. O que nós tentamos fazer é identificar sinergias, identificar áreas nas quais, como o Ministério da Agricultura pode estimular o produtor, em especial o produtor de produtos agrícolas mesmo, não produtor de agroindústria, mas produtor de produtos primários, como o Ministério pode estimular esses produtores abrindo os mercados, quais são esses mercados aos quais nós temos acesso, identificar esses processos, identificar esses fluxos comerciais, identificar que trajeto esses produtos hoje em dia eles tomam, e como se pode permitir que esses produtos façam fluxos alternativos, o que vai permitir aumento de ganho para o produtor. Essas commodities agrícolas têm preço fixo na Bolsa de Chicago, se o produtor consegue economizar em frete, isso é ele que se torna mais competitivo e esse recurso é dele. Então isso gera aumento de renda para o Brasil, além de aumento de divisas. Então o nosso trabalho junto ao Ministério da Integração Nacional é no sentido de otimizar os fluxos já existentes e de procurar integrar os sistemas técnicos e o agronegócio de maneira a que o produtor tenha mais renda e que o Brasil exporte mais.

O SR. MAURÃO DE CARVALHO (Presidente) – Está entendido? Mais alguma pergunta? Não tendo mais nenhuma pergunta, eu queria aqui parabenizar esta Audiência Pública, pelo nosso Presidente desta Casa, agradecer a presença de todos vocês que estiveram aqui discutindo, debatendo esse tema tão importante, a questão da exportação e importações. E parabenizar cada um que esteve aqui presente prestigiando esta audiência e debatendo, discutindo para o enriquecimento do nosso Estado. Portanto, o Presidente teve que se ausentar, eu vim para que pudesse encerrar, acompanhar o final desta Audiência.

Muito obrigado a todos, e agora invocando a proteção de Deus, em nome do povo rondoniense, declaro encerrada a presente Audiência Pública.

(Encerra-se esta A. Pública às 11 horas e 52 minutos)

SUP. DE RECURSOS HUMANOS**ATO Nº1372/2012-SRH/P/ALE**

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011, resolve;

P R O R R O G A R:

A cedência do servidor **ADILSON BERNARDINO RODRIGUES**, cadastro nº. 100004812 cargo de Assistente Técnico Legislativo, pertencente ao Quadro Efetivo de Pessoal deste Poder Legislativo para a Prefeitura Municipal de Vilhena, sem ônus para esta Casa de Leis, no período de 1º de janeiro a 31 de dezembro de 2013.

Porto Velho, 05 de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral

ATO Nº1403/2012-SRH/P/ALE

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011,

R E S O L V E:

Conceder 02 (duas) diárias no período de 11 a 12/11/2012, ao servidor **ANTONIO PAULINO DE ALMEIDA**, cadastro nº 100005612, Auxiliar Administrativo, lotado na Polícia Legislativa, para deslocar-se a Brasília - DF, para prestar serviço a esta Casa de Leis, conforme Processo nº. 01338/2012

Porto Velho, 06 de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral

ATO Nº1394/2012-SRH/P/ALE

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011, resolve;

R E L O T A R:

AURITA CORDEIRO DE LUCENA, cadastro nº100009268 cargo de Técnico Legislativo, pertencente ao Quadro de Pessoal Efetivo desta Casa Legislativa, no Gabinete do Deputado Zequinha Araújo, a partir de 01 de novembro de 2012.

Porto Velho, 06 de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral

ATO Nº1404/2012-SRH/P/ALE

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011,

R E S O L V E:

Conceder 03 (três) diárias no período de 07 a 09/11/2012, ao servidor **CELSO CECCATTO**, cadastro nº 100000547, Cargo de Advogado Geral, lotado na Advocacia Geral, para deslocar-se a São Paulo - SP, a serviço desta Casa Legislativa, conforme Processo nº. 01337/2012.

Porto Velho, 06 de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral

ATO Nº1367/2012-SRH/P/ALE

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011,

R E S O L V E:

Conceder 02 (duas) diárias no período de 06 a 08/11/2012 ao Deputado Estadual **JESUALDO PIRES FERREIRA JUNIOR**, cadastro nº. 200121864, para deslocar-se à Manaus - AM, para tratar de assuntos de interesse desta Casa Legislativa, conforme Processo nº. 01328/2012.

Porto Velho, 1º de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral

ATO Nº1387/2012-SRH/P/ALE

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011,

R E S O L V E:

Conceder 03 (três) diárias no período de 03 a 05/11/2012, ao servidor **MARISVALDO JOSÉ DA SILVA**, cadastro nº 200152634, Assessor Técnico, lotado no Departamento de Comunicação Social, para deslocar-se a Ariquemes - RO para prestar serviço a esta Casa de Leis, conforme Processo nº. 01332/2012

Porto Velho, 06 de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral

ATO Nº1365/2012-SRH/P/ALE

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011;

R E S O L V E:

Conceder 03 (três) diárias no período de 24 a 26/10/2012, aos servidores relacionados, para deslocarem-se ao município de Vilhena - RO, a serviço desta Casa de Leis, conforme Processo nº 01325/2012.

Cad.	Nome	Cargo	Lotação
200154873	Gustavo Vilas Boas da Silva	Assessor Técnico	Com. De Const. E Justiça
200153467	Girleyve Domingos de Aguiar	Assessor Técnico	Depart. De Apoio Parlamentar
200154934	Elton de Moura	Secretá. Executivo	Gab. Dep. Luizinho Goebel
200153461	Claudiney Rocha Finotti	Assessor Técnico	Com. De Const. E Justiça

Porto Velho, 01 de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral

ATO Nº1388/2012-SRH/P/ALE

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011,

R E S O L V E:

Conceder 02 (duas) diárias, no período de 21 a 22/10/2012 aos servidores relacionados, para deslocarem-se a Ministro Andreazza – RO, para prestarem serviço a esta Casa de Leis, conforme Processo nº 01331/2012.

Cad.	Nome	Cargo	Lotação
100007056	Renné André Valente Lobo	Assist. Téc. Legislativo	Escola do Legislativo
200154949	Nefertiteh França Quaresma Bida	Assessor Técnico	Escola do Legislativo

Porto Velho 06 de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral

ATO Nº1366/2012-SRH/P/ALE

O PRESIDENTE DA ASSEMBLEIA LEGISLATIVA DO ESTADO DE RONDÔNIA, no uso de suas atribuições legais e, nos termos do Artigo 10 da LC nº 326/05, alterada pela LC nº 613, de 21 de março de 2011;

R E S O L V E:

Conceder 03 (três) diárias no período de 06 a 08/11/2012, aos servidores relacionados, para deslocarem-se a Cacoal, Presidente Médici, Pimenta Bueno, Novo Horizonte e Nova brasilandia - RO, a serviço desta Casa de Leis, conforme Processo nº 01327/2012.

Cad.	Nome	Cargo	Lotação
200154758	Rodrigo Assis Silva	Assessor Técnico	Com Trans. E Obras Publicas
200153059	Ricardo Valério Francisco	Assistente Técnico	Com Trans. E Obras Publicas
200154105	Edemilson Martins	Assessor Técnico	Com Trans. E Obras Publicas

Porto Velho, 01 de novembro de 2012.

José Hermínio Coelho
Presidente

Arildo Lopes da Silva
Secretário Geral