

ブラジル Brasil

在日ブラジル商業会議所の情報機関誌・BOLETIM OFICIAL DA CCBJ

EDIÇÃO 8 第8号 - 2009 年・www.ccbj.jp



PRÉ-SAL: O BRASIL EM NOVA FASE

プレサル:
新局面を迎えたブラジル

José Sergio Gabrielli, presidente da Petrobras
ペトロブラスのジョゼー・セルジオ・ガブリエリ総裁



Câmara de Comércio Brasileira no Japão
在日ブラジル商業会議所



Petróleo ou gás? Biodiesel ou etanol? Energia solar



A Petrobras escolheu todas.



O mundo precisa cada vez mais de energia, e um dos compromissos da Petrobras é descobrir novas maneiras de produzir essa energia. Para diversificar a matriz, a empresa investe permanentemente em gás natural, além de



ou eólica?



biocombustíveis e outras fontes alternativas e renováveis, como a energia solar e a eólica. Se o futuro é um desafio, a Petrobras está pronta.



Ministério de
Minas e Energia



O DESAFIO É A NOSSA ENERGIA



石油？それともガス？バイオディーゼル、あるいはエタノール？



いっそ全部使えるようにしよう



世界のエネルギー需要の成長は拡大を続けています。ペトロbrasのコミットメントは、必要なエネルギーの新しい生産方法を開発することです。でき得る限りの多様化を図るため、ペトロbrasは天然ガス、様々なバイオエネルギーのほか、太陽エネルギー、風力など、再生可能なエネルギーの開発への投資を続けています。



ソーラー？風力？



未来は人類に大きな課題を与えています。そして、ペトロブラスはそれに備えて既に体制を整えています。



PETROBRAS



特定非営利活動法人

CRIATIVOS -HIV・STD関連支援センター

Organização sem fins lucrativos

CRIATIVOS - Centro de Referência e Suporte em HIV-DST

CRIATIVOSは、専門知識を備えた在日ラテンアメリカ系の人々と日本人が共に活動しています。

O grupo CRIATIVOS é formado por pessoas de várias nacionalidades, que falam português e espanhol e que possuem alto conhecimento técnico sobre o assunto.

主な活動

- ・ HIV/AIDS予防・啓発活動(primary prevention)
- ・ ポルトガル語・スペイン語によるHIV抗体検査前後のカウンセリング、電話相談
- ・ ラテン系住民のHIV感染者・AIDS患者とその家族への社会・心理的サポート及びカウンセリング(医療通訳、自助グループなど)
- ・ 滞日ラテン系住民のHIV感染者・AIDS患者が帰国の場合、母国との連絡・準備の支援



Principais atividades:

- ・ Prevenção Primária: realização de campanhas, palestras educativas e preventivas
- ・ Orientação pré e pós - teste de HIV e atendimento telefonico sobre HIV e outras Dst.
- ・ Suporte psicossocial para as pessoas que convivem com HIV/AIDS e seus familiares: promoção de encontros de ajuda mútua, atendimento telefônico, acompanhamento e tradução em ambiente hospitalar ou instituições afins, etc.
- ・ Suporte no retorno aos países de origem ou na vinda ao Japão.

あなたは考えたことがありますか。 「エイズと私はどんな関係か...」 Você já pensou sobre isso: O que a AIDS tem a ver comigo?

現在、世界で 3300 万人以上の人々が HIV に感染し、2007 年には新たに 270 万人が感染しました。1 日当たり 7,400 人が新たに HIV に感染し、約 1,000 人は、15 歳未満の子供。1 日当たり、約 5,500 人がエイズを理由に亡くなり、治療を開始する 2 人に対して 5 人が HIV に新たに感染しました。

日本は開発国のなかでも感染が最も拡大している国で、2008 年には 1,100 人以上の新たな感染が報告されました。

HIV は特に脆弱性の高いグループにより影響を及ぼし、内、子ども、女性、思春期の若者、男性と性的関係を持つ男性、ドラッグユーザーなどが含まれています。

CRIATIVOS(クリアチーフス)はこのようは状況を深刻に受け止め活動をしています。ラテンアメリカ諸国出身の HIV に感染している人、またはその家族、パートナーなどを対象に総合支援を行い、また、社会がエイズのことをより理解し、予防意識を向上させ、偏見や差別を無くし、そして、特に脆弱な立場にある人々のシチズンシップ及び人権が守られるように活動を展開しています

このような活動は皆様からの寄付や助成金により可能となっています。

Atualmente são mais de 33 milhões de pessoas vivendo com HIV no mundo. Somente em 2007 foram cerca de 270 mil novas infecções ou seja, 7.400 novas pessoas foram infectadas por dia, dentre elas, cerca de 1.000 crianças. Cerca de 5.500 pessoas morrem por dia por causa da AIDS. Para cada 2 pessoas que têm acesso ao tratamento do HIV, 5 novas pessoas são infectadas.

O Japão, que é o país desenvolvido onde mais a epidemia cresce, bate recordes de notificações a cada ano, sendo em 2008 mais de 1.100 novas notificações.

O HIV/Aids afeta mais intensamente grupos sociais mais vulneráveis onde incluem-se crianças, mulheres, jovens-adolescentes, trabalhadores migrantes, homens que fazem sexo com homens, usuários de drogas, entre outros.

O grupo CRIATIVOS atua com o objetivo de oferecer suporte globalizado aos brasileiros e pessoas de língua espanhola que vivem no Japão que estão direta ou indiretamente afetados pela epidemia. Também, atua no sentido de aumentar a compreensão a respeito da Aids a fim de promover a prevenção, eliminar o preconceito e garantir a cidadania e direitos humanos, principalmente daqueles em situação mais vulnerável.

A nossas atividades só são possíveis graças ao suporte financeiro da sociedade civil. Ajude-nos a continuar a ajudar.

■ CRIATIVOSは貴方の寄付で活動を展開しています

寄付はこちらまで 三菱東京UFJ銀行 二俣川支店 (264)
普通口座:0930150
名義: 特非 CRIATIVOS—HIV-STD関連支援センター
(トクヒ クリアチーフス—エイチアイヴィエスティーディカンレンシエンセンター)

■ Pedimos a ajuda de todos para podermos continuar nossa contribuição à sociedade.

DOAÇÕES: Mitsubishi Tokyo UFJ Bank Futamatagawa Agency (264)
Account number: 0930150
Account: Tokuhi Criativos-HIV-STD karen shien center
(トクヒ クリアチーフス—エイチアイヴィエスティーディカンレンシエンセンター)



エイズ電話相談 Telefones para Consultas:

www.npocriativos.jpn.org

03-3369-7110 (毎週木曜日13:00~17:00 迄)
(quintas-feiras, 13:00 - 17:00 hs)

西新宿保健センターにて dentro do Centro de Saúde de Nishi-Shinjuku

045-361-3092 (月・水、10時から19時まで祝日を除く)
(segundas e quartas, 10:00 - 19:00 hs, exceto feriados)

団体事務所にて escritório do CRIATIVOS



Paróquia São Francisco de Assis de Hamamatsu カトリック浜松教会(サンフランシスコ・デ・アシジ教会) Construindo uma Sociedade Solidária no Japão 日本に助け合い社会を創る

PROJETO 1

O Grupo Esperança, que trabalha há 15 anos ajudando a comunidade, leva alimentos e agasalhos recebidos por doação e remédios para quem está na rua. Também tem o cuidado de ajudar a tirar das ruas as pessoas vítimas desta crise. O grupo tem mais de 50 voluntários, independente de credo e religião.

プロジェクト 1

1 5 年前から地域社会を援助してきたグループ・エスペランサはホームレスの人達に寄付された食料や衣服、薬を届けています。更に、この経済危機でホームレスに陥った人がそこから抜け出せるように手助けもしています。グループには宗教や信条に関係なく、50人以上のボランティアが参加しています。

Participe desse mutirão de solidariedade, fazendo doação em alimentos ou em dinheiro na conta Banco Hamashin, conta número 14629992, Hamamatsu, Grupo Esperança.

食料、或いは寄付金でこの助け合いに参加頂けます。寄付金での参加の場合、下記へお振込みお願い致します。

振込先：浜松信用銀行、浜松支店、口座番号：14629992、

名義：グループ・エスペランサ

PROJETO 2

Para atender as famílias brasileiras que perderam o emprego e que recorreram a Igreja São Francisco de Assis, de Hamamatsu, foi criado o GRUPO BETANIA. Fazem parte voluntários brasileiros e japoneses. O objetivo é atender as famílias com cestas básicas. Foram distribuídas mais de 2.000 cestas neste tempo de crise. Estas famílias também recebem orientação jurídica. Foi implantado ainda o projeto APOIO ESCOLAR, voltado aos filhos destas famílias que tiveram que sair das Escolas por falta de condições financeiras. Hoje são atendidos mais de 50 crianças e adolescentes.

プロジェクト 2

職を失い、助けを求めて浜松市のカトリック浜松教会(サンフランシスコ・デ・アシジ教会)を頼ってくるブラジル人家族のために、グループ・ベタニアが作られました。このグループはブラジル人や日本人のボランティアで構成されていて、目的は家族にセスタ・バジカ(日用必需品一式)を配ることです。この危機で 2,000 組以上のセスタ・バジカが配られました。こうした家族は日本の法律についての説明も受けています。金銭的困難に陥り、学校を辞めざるを得なくなった子供達のために就学支援教室も創設されました。現在、50 人以上の青少年が教室に通っています。

Você também pode colaborar com este projeto fazendo doações de material pedagógico, merenda escolar, ou fazendo doação em dinheiro na conta Shizuoka Ginko Tomitsuka Shiten 0453026 Shu Kako Katoriku Yokohama Kyoku Catolico Hamamatsu.

教材、給食の食材或いは寄付金であなたもこの教室の援助に参加できます。寄付金で援助頂ける場合、下記へお振込みお願い致します。

振込先：静岡銀行、冨塚支店、口座番号：0453026、

名義：カトリック横浜教区浜松協会 Shu Kako

Entre nesta corrente de Solidariedade. この助け合いの輪にご参加下さい。

Os Voluntários deste Mutirão de Solidariedade desejam a todos um abençoado Ano Novo!

私共、助け合い社会のボランティア一同は、皆様方にとって新年が素晴らしい年になりますようにお祈りいたします。

〒432-8002 Shizuoka-Ken Hamamatsu-shi Naka-ku Tomitsuka-cho 2662

Tel: **053-474-3314** ou **053-474-1975**

Homepage: www.hamamatsukyokukai.com/

BRASIL

Uma publicação da Câmara de Comércio Brasileira no Japão • Edição 8 • 2009
在日ブラジル商業会議所の情報機関誌 - 第8号 - 2009年



CCBJ - Câmara de Comércio Brasileira no Japão

Gestão 2008/09

在日ブラジル商業会議所 2008/09期

Presidente - 会頭

Oswaldo Kawakami | Petrobras S/A

川上 オズワルド | ブラジル国営石油公社ペトロbras

Vice-presidentes | 副会頭

Jorge Sturmer | Banco do Brasil S/A

ジョルジュ・ストゥーメル | ブラジル銀行

Renato Almeida | Vale

ヘナート・アルメイダ | ヴァーレ

Roberto Goto | Nippon Fruit Juice

後藤ロベルト | 日本フルーツ・ジュース(株)

Arthur Muranaga | IPC World, Inc.

村永 アルツール | (株) アイビシー・ワールド

Comitês | 委員会

Eventos Sociais | ソーシャル・イベント委員会

Sanae Teramoto | Comunicativo Co., Ltd

寺本 早苗 | (有)コムニカチヴォ

Investimentos | 投資委員会

Takakazu Ito | Interasia Corporation Co. Ltd

伊藤 隆一 | (有)インターアジアコーポレーション

Núcleo Regional Aichi | 東海エリア委員会

Minoru Koike | Bell Tech, Inc.

小池 実 | (株) ベルテック

Trading | 貿易委員会

Jorge Imai | Imai Group, Inc.

今井 謙治 | (株) イマイ

REVISTA BRASIL 『ブラジル』

在日ブラジル商業会議所の情報機関誌

EDIÇÃO | 出版社

Media Brazil | メディア・ブラジル

Diretora/Editora | ディレクター 編集長

Neide Hayama

Colaboração de Redação | 取材

Chika Yoshida, Márcio Fukuda e Thiago Minami

Arte | アート・ディレクター

Hide Oshiro

Tradução | 翻訳

AZ Support e NPO Sabja

Revisão | 校正

Emi Otomo

Impressão e distribuição - 印刷・配達

Creativos

Recycled paper and soybean ink



Edition contact

e-mail: neide@mediabrazil.net

Tiragem | 部数

5.000 exemplares | 5,000部

Câmara de Comércio Brasileira no Japão

在日ブラジル商業会議所

〒105-0004

東京都港区新橋1-17-1新幸ビル3F

電話: (03) 3597-5310 • Fax: (03) 3597-5311

〒105-0004

Tokyo-to, Minato-ku, Shimbashi 1-17-1

Shinko Building 3F

Tel: (03) 3597-5310 • Fax: (03) 3597-5311

e-mail: adm@ccbj.jp

Foto da capa: Agência Petrobras

表紙: ペトロbras社PRエージェンシー (共筆)

- Carta do presidente | 会頭からのメッセージ**
- 10 O Brasil em alta - 注目高まるブラジル
- Capa | 表紙**
- 12 Estimulando investimentos - 投資を呼び込む
- Biocombustível | バイオ燃料**
- 16 Venda de E3 para carros comuns - 一般車両に対するE3燃料販売スタート
- Desenvolvimento | 開発**
- 18 Oportunidade para investidores japoneses - 日本人投資家に投資のチャンス
- Entrevista | インタビュー**
- 22 Semelhanças do governos do Brasil e do Japão - 日伯両政府に見られる共通点とは
- Visão Japonesa | 意見**
- 26 Cooperação Nipo-Brasileira
日伯協力50年のシンボル、日本ウジミナス
- Investimento | 投資**
- 28 Alavanca para exportações brasileiras
ブラジルの輸出伸展を後押し
- Evento | イベント**
- 34 Negócios no Festival Brasil - ブラジルフェスティバルでのビジネス
- Turismo | 観光**
- 40 Japoneses descobrem Lençóis Maranhenses -
日本人、マランニオン・レンソイスの魅力を発見
- Projeto Educar | 教育プロジェクト**
- 44 Volta às escolas no Brasil - ブラジルの学校への復校
- 48 Formação de novos professores - 新しい教育者の育成
- Palestra | 講演**
- 51 Impacto visual influencia vendas
ビジュアル効果が販売を左右する
- Telecomunicação | 通信**
- 57 Tarifa zero em ligações telefônicas
通話料金無料
- 32 Distribuição de produtos | ブラジル製品販売への投資
- 33 Desenvolvimento sustentável | ブラジルでの持続可能な開発
- 52 Relação da imigração por navios | 船舶を通じての日本移民との関係
- 54 De olho nos contratos | 契約には細心の注意を
- 60 CCBJ News
- 64 O que é a CCBJ / Como se associar | 会員になるには
- 66 Empresas associadas | 会員リスト

エタノール

クリーンで再生可能なエネルギー「エタノール」を日本へ！



エタノールは、再生可能なエネルギーのひとつです。そして、サトウキビを原料としたブラジル産エタノールは、バガスを効率よく熱源に利用しているので、他の植物由来のものに比べて最もエネルギー効率が高いと評価されています。エネルギー効率が高いので、利用すれば石油の節約に大きく貢献します。輸送部門の燃料源とその供給源の多様化が必要な日本にとって、エタノールはいろいろなオプションの中のひとつです。日本でも制度等を整備す

ることで、その着実な利用拡大が期待されています。

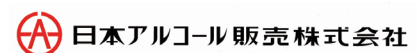
日伯エタノール(株)は、そのエタノールをブラジルから輸入し、日本の皆様にお届けすることを目指しています。日伯エタノール(株)は、エタノール生産・利用の先進国ブラジルと省エネ・省資源先進国日本との間で誕生した、全く新しい会社です。地球温暖化問題とエネルギーセキュリティといった世界共通課題に対し、微力ながら皆様と共に積極的に取り組んでまいります。



日伯エタノール株式会社
〒103-0024
東京都中央区日本橋小舟町6-6小倉ビル1階
Tel: 03-3669-9500 Fax: 03-3669-9503



ブラジル国営石油会社 - ペトロbras
ブラジル国営石油会社で、1953年に資本金1兆2500億円で設立され、市場価値では南米最大である。



1947年に資本金5億2500万円で設立され、混合溶剤等工業用アルコール販売が主要事業である。日本では70%の市場シェアを占める



O BRASIL EM ALTA 注目高まるブラジル

Opportunidade. Esta é uma das palavras mais escutadas no meio empresarial nipo-brasileiro. Seja em seminários, encontros ou em discussões sobre as relações comerciais entre o Japão e o Brasil. Muitos empresários japoneses têm demonstrado interesse nos negócios com as terras brasileiras. E as oportunidades de investimento estão aumentando devido aos bons indicadores econômicos que o Brasil está apresentando.

Com a economia estável e planos estratégicos de crescimento bem estruturados, o Brasil vem apresentando excelentes oportunidades de negócios com o Japão. Os setores são variados, conforme demonstraram os representantes do governo num evento específico sobre o PAC - Programa de Aceleração do Crescimento, promovido pela Embaixada do Brasil em Tóquio e pela Jetro. Há projetos em ferrovias, rodovias, portos, pré-sal, etc.

A Câmara de Comércio Brasileira no Japão (CCBJ) vem, ao longo de sua história, organizando eventos para explicar como as empresas japonesas podem participar do futuro crescente em investimento no Brasil. Preservar o meio ambiente também faz parte desse tipo de projeto. No principal Seminário organizado pela CCBJ em 2009, convidamos o Presidente da PETROBRAS, José Sergio Gabrielli, para falar do Pré-sal e a real necessidade de investimentos na infraestrutura do País.

O Brasil oferece muito mais vantagens e segurança nos investimentos que a maioria dos países. Está em um continente que em poucos anos deve se transformar em grande potência. Na questão ambiental, o Brasil é o exemplo a ser seguido, está propondo a redução de mais de 35% da emissão de CO2, compromissos que a China e a Índia, países do segundo bloco que requerem investimentos estão longe de cumprir. O Brasil cresce com responsabilidade ambiental.

A Embaixada do Brasil em Tóquio, por intermédio do Secom (Setor de Promoção Comercial), tem também lutado para “vender mais o Brasil”. As negociações governamentais abrangem discussões, por exemplo, de exportar a carne suína “in natura” ao Japão. Acreditamos que o Brasil possui condições também de exportar a carne bovina brasileira para os japoneses.

Gostaria de agradecer a todos por mais este ano de atividades e desejar um Ano-Novo com boas perspectivas econômicas, culturais e de intercâmbio entre os dois países. Para todos nós da CCBJ temos um legado importante para 2010, fazer com que cada vez mais os japoneses voltem a acreditar no Brasil e a investir nele.

Boa leitura!

ビジネスチャンス。この言葉は、日本とブラジルの二国間ビジネスに関連したセミナーや会合あるいは協議の場と、場所を問わず日伯ビジネス業界で最も交わされている言葉の一つです。多くの日本人企業経営者がブラジルとの取引に関心を抱いています。一方、ブラジルの良好な経済指標から見ても投資チャンスは拡大しています。

安定した経済と構造的な成長戦略計画を持つブラジルは、日本向けに大きなビジネスチャンスを提示して来ました。その分野は、駐日ブラジル大使館並びにJETROのサポートで開催された成長加速化計画についての特別セミナーの場で政府代表団が示していたように、多岐に亘り、鉄道、道路、港湾、プレサルなどでプロジェクトが予定されています。

伸展する対伯投資に日本企業がどのような形で関与し得るかという点についての説明を行うため、CCBJは、これまで各種の主催セミナーを開催して参りました。こうした投資プロジェクトには環境保護も含まれています。2009年にCCBJが主催した特筆すべきセミナーはペトロbras社のジョゼー・セルジオ・ガブリエリ・デ・アゼヴェード総裁をお招きしたもので、同氏にはプレサル並びにブラジル国内におけるインフラ投資の真の必要性について講演して頂きました。

投資面から他諸国と比較した場合、ブラジルは格段に優れた有利性と安全性を有しています。また、数年のうちに一大勢力となるに違いない南米大陸の一員でもあります。環境面では、ブラジルは他国にとってモデル国となっています。CO2排出量に関して、投資を必要とする第二経済ブロックの中国やインドにとって達成が困難な数値である、35%以上の削減を目標に掲げています。ブラジルの成長は環境面での責任を伴っています。

駐日ブラジル大使館は通商部を通じて「ブラジルの輸出拡大」を図って来ました。政府レベルの交渉では「加工していない」豚肉の対日輸出などについての協議も行われています。またブラジル産牛肉についても、対日輸出に向けたブラジル側の条件は整っていると考えています。

この2009年も変わらぬご厚意を賜ったことに感謝申し上げると共に、二国間の経済、文化、交流の各面において、新たな年の見通しが明るいものとなることを願ってやみません。

CCBJのメンバー一同、日本の皆様にはブラジルへの信頼ひいては投資を拡大頂けるよう、2010年においても重責を引き続き果たしていく所存でございますので、今後ともよろしくお願い申し上げます。

本誌が読者の皆様の一助となることを願っております。

Osvaldo Kawakami
Osvaldo Kawakami, Presidente da CCBJ
川上オズワルド - CCBJ会頭



STEERING TRUE FOR QUALITY GROWTH

鉄鉱石や石炭、穀物をはじめとした、暮らしと産業を支えるさまざまな資源。その供給のほとんどを海上輸送が担っています。その最前線で、私たち商船三井が掲げるテーマは「質的成長」。これからも総合海運企業として、最高品質な輸送サービスを世界最大の船隊規模で提供します。目指すのは“世界の海運をリードする強くしなやかな商船三井”です。



www.mol.co.jp

ESTIMULANDO INVESTIMENTOS

投資を呼び込む

FOTO: GETÚLIO M. OGOSHI



Gabrielli ministra palestra para 150 empresários no Japão pela CCBJ
来日したカプリエリ総裁は、CCBJの招聘により企業経営者150名の前で講演

O Brasil foi o País que mais
apresentou planos para
enfrentar a crise.

ブラジルは危機を克服する
ため、他国よりも多くの計画
を打ち出してきました。

O Presidente da Petrobras, José Sergio Gabrielli, apresenta os projetos para atrair empresas estrangeiras

POR NEIDE HAYAMA, COM AGÊNCIA PETROBRAS DE NOTÍCIAS

“A empresa que possui projetos sai mais rápido da crise. A Petrobras anunciou o planejamento em janeiro de 2009, no auge da crise econômica, e a reação do mercado foi boa porque os projetos são viáveis, com perspectivas de crescimento claro”, analisou o presidente da Petrobras (Petróleo Brasileiro S/A), José Sergio Gabrielli, em entrevista exclusiva à **Revista Brasil**. Ele foi convidado pela Câmara de Comércio Brasileira no Japão (CCBJ) para ministrar uma palestra para 150 empresários, em sua maioria japoneses interessados em investir no Brasil. O evento aconteceu no dia 27 de outubro, em Tóquio.

“O Brasil foi o País que mais apresentou planos para enfrentar a crise, estimulando novos investimentos e mantendo o crescimento e o consumo. O governo brasileiro tem política clara nesse sentido”, disse Gabrielli.

Na Palestra da CCBJ intitulada “Potencialidades do pré-

sal”, o presidente da Petrobras apresentou o plano de negócio da empresa entre 2009 e 2013. A Petrobras prevê crescimento de 8,8% ao ano na produção de petróleo e gás, estimando atingir 210 mil barris de óleo por dia (boe/d) no mercado internacional e 2,680 milhões na mesma proporção no mercado brasileiro, em 2013. Já entre 2013 e 2020, o crescimento previsto é de 7,5% ao ano, chegando a marca de 409 mil boe/d no exterior e 3,920 milhões boe/d no mercado interno. No caso do Capital Expenditure (Capex), o investimento calculado é de US\$ 174,4 bilhões, sendo 59% para exploração e produção.

RECENTES DESCOBERTAS

As recentes descobertas de pré-sal (conjunto de rochas localizadas nas porções marinhas do litoral brasileiro a uma profundidade de 7 mil metros da superfície do mar) pela Petrobras, têm volume de 5 bilhões a 8 bilhões de barris de óleo somente em Tupi,

ペトロbrasのジョゼー・セルジオ・ガブリエリ総 裁、外国企業誘致プロジェクトを発表

記事: ネイデハヤマ、ペトロbras社PRエージェンシー(共筆)

本誌の独占インタビューに
応えて、ペトロbras社(ブラ
ジル国営石油公社)のジョゼ
ー・セルジオ・ガブリエリ・
デ・アゼヴェード総裁は次の
ように分析した。「計画性
のある企業が真っ先に危機から
脱出します。経済危機が頂点
に達していた2009年1月、当
社は事業計画を発表しました
が、それに対する市場の反応
は良かった。各々のプロジェ
クトが達成可能で、成長の見
通しが明るかったためです」

同総裁は、在日ブラジル商業
会議所(CCBJ)の要望に応え
て、10月27日、会員や日本の企
業の皆様を対象に都内で講演し
た。来場した150名の大多数は
対伯投資に関心を持っている日
本企業の方達だった。

「ブラジルは危機を克服する
ため、他国よりも多くの計画を
打ち出しつつ、新規投資を刺激
して成長と消費とを維持してき
ました。この点において、ブラ
ジル政府の政策は明確です」と
同総裁は語った。

「ブラジルの岩塩地層下
深海油田(プレサル)の可
能性」と題されたCCBJ主催
のセミナーでガブリエリ総裁
は、2009年から2013年まで
のペトロbras社のビジネス
プランを紹介した。同社のガ
ス・石油生産量の伸び率は年
8.8%と予測され、2013年
には石油生産量が海外で日量21
万バレル(boe/d)、ブラジ
ル国内では268万boe/dに達
するとされている。2013年
から2020年については伸び率が
年7.5%、生産量は海外で40
万9,000 boe/d、国内では392

万 boe/dのレベルに達すると
見込まれる。一方、事業投資
額(CAPEX)は1,744億米ド
ルと見込まれ、うち59%が探
査・生産に割り当てられる。

最近の発見

ペトロbras社が最近発見し
たプレサル(ブラジル沖の深海
7,000mにある岩塩地層下海底
油田)の埋蔵量は、サントス海
盆のトゥピー油田だけで50億
~80億バレルとされ、現確認埋
蔵量の50%に相当する。これは
探査の第一ブロックであり、国
内における同社の現生産量がほ
ぼ70%増大することになる。一
方、同じサントス海盆のグアラ
ー油田は、軽質油と天然ガスの
埋蔵量が11億~20億バレルに
達する。

セミナーで公表された計画
によるとプレサルの石油生産
量は、同社創業以来の生産量
であれば54年かかるところを
今後16年で180万boe/dのレ
ベルに達するとのことである。

プレサルは幅200km、全長
800kmにわたり、サントス海
盆、カンポス海盆、エスピリ
ト・サント海盆に分布してい
る。プレサル層はサンタ・カ
タリーナ沖からエスピリト・
サントまで広がっている。

ガブリエリ総裁は前述のデ
ータを示し、プレサル事業へ
の投資に関心を持つ企業に参
加を呼び掛けた。財・サービ
ス関連産業の現能力では、予
測される需要に十分応えられ
ないためである。設備供給を
望む企業があれば、ペトロブ
ラス社側の長期契約締結に向
けた態勢は整っている。



GÁS E ENERGIA ガス、エネルギー

Primeiro ciclo de investimento prevê
as seguintes medidas até 2010:
第1期投資(2010年まで)

- 2.332 km de gasodutos,
パイプライン2,332km増設
- 19 novas usinas de energia,
新規発電所建設(19基)
- Terminal de Gás Natural na Baía de Guanabara (RJ)
LNG基地ーグアナバラ湾

PONTO DE VISTA

O Presidente da Petrobras, José Sergio Gabrielli, adiantou que a Petrobras está em contato com o Governo de Okinawa para o local ser vitrine de etanol no Japão. “Pretendemos ter vários postos de gasolina vendendo E3 o mais breve possível”, disse, sem definir datas, pois depende de negociações com autoridades governamentais e postos de gasolina. Ele fez algumas observações a respeito dos carros híbridos. Acompanhe a seguir:

1- No caso dos carros híbridos há a questão da matéria-prima ser o lítio. Não existe possibilidade de demanda de altos volumes para esse metal. Além disso, a bateria, depois de usada, pode ser problema para o meio ambiente.

2- Se houver grande substituição de carro pelo modelo híbrido, haverá aumento de energia elétrica, produzida a partir do carvão na maioria dos países e muito mais negativa que a energia produzida pela gasolina.

3- É mais viável a substituição do combustível pelo biocombustível na proporção de 5% ou 10% por exemplo para veículo leve. Praticamente não há a necessidade de mudanças nos automóveis. Se isso acontecer, vai mais do que dobrar a demanda de etanol como combustível, saindo apenas de 0,4% para 0,8% da matriz energética.

na Bacia de Santos. Isso corresponde a 50% das reservas atuais. Esse é o primeiro dos blocos exploratórios e estima-se aumento de quase 70% do que a Petrobras produz hoje, no Brasil. No poço de Guará, também em Santos, o volume chega de 1,1 bilhão a 2 bilhões de barris de petróleo leve e gás natural.

Conforme planejamento apresentado na palestra, o pré-sal vai atingir a marca de 1,800 milhão de produção de barris por dia em 16 anos, sendo que pela história da Petrobras, esse mesmo volume demorou 54 anos para ser concretizado.

O pré-sal está localizado em 800 km de extensão e 200 km de largura, distribuído pelas Bacias de Santos, Campos e Espírito Santo. A camada de pré-sal vai desde o litoral de Santa Catarina até Espírito Santo.

Diante desses números, Gabrielli convidou as empresas interessadas em investir nos projetos de pré-sal. Isto porque a capacidade instalada da indústria de bens e serviços é insuficiente para atender as demandas previstas. A empresa tem condições de firmar contratos de longo prazo com os fornecedores.

NEGÓCIOS COM O JAPÃO

Gabrielli veio ao Japão a convite do Jornal Nihon Keizai para participar do “The 11th Nikkei Global Management Forum”, pelo qual fez uma palestra para mais de 400 empresários, jornalistas e lideranças japonesas, mostrando a situação atual da Petrobras hoje e as oportunidades de investimentos

com as descobertas do pré-sal. Ainda durante sua estada no Japão, o presidente da Petrobras participou de várias reuniões de negócios com as grandes empresas, bancos e o governo japonês. Em visita ao Ministro do Meio Ambiente, Sakihito Ozawa, em Tóquio, Gabrielli apresentou os avanços brasileiros no setor de energias renováveis, com foco em etanol. Ele destacou que a intenção da Petrobras é tornar a refinaria Nansei Sekiyu um centro de distribuição de petróleo brasileiro e de etanol para o Japão e para a Ásia. “Queremos que Okinawa seja um exemplo para todo o Japão, principalmente quanto às medidas para redução das emissões de CO2 por automóveis. Nós estamos prontos para contribuir com o fornecimento de E3 e até E10 para todo o arquipélago”, afirmou.

Gabrielli reiterou ainda que a refinaria Nansei Sekiyu deve se tornar o principal ponto de distribuição da Companhia no continente. As operações de recebimento do petróleo brasileiro na Nansei Sekiyu e sua distribuição para a Ásia devem começar em 2010. Ele também disse que a Petrobras já encomendou um estudo sobre as tendências do consumo na Ásia para orientar o projeto de adequação (Revamp) da Refinaria de Okinawa, possibilitando o refino do petróleo brasileiro. A Nansei Sekiyu refina hoje apenas petróleo leve. Com a renovação, poderá também processar petróleo do Brasil, o que resultará em maior ganho financeiro com a comercialização de derivados.

PRODUÇÃO DE ÓLEO DO PRÉ-SAL (MIL BPD) ペトロブラスのプレサル石油生産 (単位: 千バレル/日)

Ano 年	Pré-sal Petrobras プレサルペトロブラス	Pré-sal Parceiros プレサル共同出資者	Total 合計
2013	157	62	219
2015	422	160	582
2017	873	463	1.336

日本でのビジネス展開

ガブリエリ総裁は日本経済新聞の招聘で来日。第11回日経フォーラム「世界経営者会議」で、出席した日本の企業家、ジャーナリスト、経営トップら400名に対して、ペトロbras社の現況とプレサル発見に伴う投資機会について講演を行った。

総裁は日本滞在中に大手企業や銀行との商談、日本政府との会談に出席。また都内で小沢鋭仁環境大臣を訪問した折には、再生可能エネルギー分野、特にエタノールに関するブラジルの先進技術を紹介した。

大臣との会談でガブリエリ総裁は、南西石油の製油所について、日本・アジアへのブラジル産石油とエタノールの供給拠点にするというペトロbras社の計画を強調。「自動車排出するCO₂の削減対策において特に、沖縄を日本にとっての実例としたい。バイオエタノールとガソ

リンの混合燃料E3、あるいはE10まで、日本全国に供給するための協力態勢は整っています」と語った。

日本国内でのブラジル産原油

ガブリエリ総裁は訪日中、南西石油の製油所はペトロbras社にとってアジアにおける供給拠点となるべきであると繰り返し言及した。2010年には、ブラジルで生産された原油を南西石油で受け入れ、アジアに供給し始める予定である。

また、総裁によれば、ペトロbras社はアジアの消費動向を調査依頼しており、沖縄の製油所の機能強化プロジェクト（Revamp）を進めてブラジル産原油が精製できるようにする予定。南西石油では現在、軽質油のみが精製されている。設備改修に伴い、ブラジル産原油も処理できるようになり、派生商品の販売により売上増加に繋がるだろう。



ハイブリッドカーに関する見方

ガブリエリ総裁によると、沖縄を日本国内のエタノールの実例とすべくペトロbrasは同県知事と交渉中とのことである。「できるだけ早い時期にE3の給油所を県内各所に設置する予定です」と語った。期日については政府当局やガソリンスタンドとの交渉次第であるため明示していない。一方、ハイブリッドカーについては次の見方を述べた。

1- ハイブリッドカーの場合、リチウムを必要とする点が問題です。この金属への高需要を満たすことはできないでしょう。使用後のバッテリーについても環境面での問題があります。

2- 自動車がハイブリッド型へと大きくシフトすると、大部分の国で石炭から生成している電気エネルギーの消費量が増大し、ガソリンの生成エネルギーよりも負の影響が遥かに大きくなってしまいうでしょう。

3- 例えば、軽自動車向け燃料の5～10%がバイオ燃料に変わることの方が実現性が高いでしょう。自動車の構造を変える必要がほとんどありません。そうなった場合、燃料としてのエタノール需要は倍増し、エネルギー供給源に占める割合が現在の0.4%から0.8%へと増加するでしょう。



VENDA DE E3 PARA CARROS COMUNS

一般車両に対するE3燃料販売スタート



Posto em Kawasaki tem duas bombas com E3
かなせき(川崎市)のサービスステーションにE3用給油機2基設置



Posto em Toyohashi funciona somente com E3
E3のみを供給するガステックサービス(豊橋市)の給油所



Kuniyuki Terabe (BJE), Hiroshi Ito (Gastec Service-Inc) e Hirotsuka Tachikawa (Ministério do Meio Ambiente do Japão) inauguram posto em Toyohashi com E3

日伯エタノールのクニユキ・テラベ副社長、ガステックサービスの伊藤博代表取締役専務、環境省の立川裕隆調整官、豊橋市内の給油所でのE3供給スタートに立ち会う

A Brazil-Japan Ethanol Co. Ltd (BJE) iniciou a comercialização de etanol industrial no Japão em abril de 2008, com 40 milhões de litros naquele ano. Em 2009, foram comercializados cerca de 70 milhões de litros. Com isto, a BJE se torna um dos players importantes no mercado do Japão. Em 2009, a BJE iniciou a produção e distribuição de E3 (mistura de 3% de etanol na gasolina) nos postos de gasolina. Neste, o etanol utilizado está sendo produzido no Japão.

Em 2010, a BJE vai iniciar a importação de etanol combustível do Brasil, devendo atingir volume de 4 milhões de litros. Este etanol será utilizado no Programa de Demonstração da viabilidade técnica e econômica do uso etanol misturado na gasolina, que está sendo conduzido pela BJE, com suporte financeiro do governo japonês. Para isto a BJE firmou um Memorando de Entendimento com o Ministério de Meio Ambiente

do Japão. O Programa terá três anos de duração com recursos de cerca de ¥1,4 bilhão, podendo o valor ser revisado a cada ano.

Para atender ao compromisso com o Ministério, a BJE construiu uma planta de produção de E3 no município de Sodagaura, na grande Tóquio, para abastecer os postos de gasolina de Kanto. A gasolina para a mistura é proveniente da refinaria Nansei Sekiyu, da Petrobras, de Okinawa.

A BJE iniciou o suprimento do primeiro posto em março de 2009, com planos de chegar a 30 postos dentro de três anos. “Espera-se poder demonstrar aos empresários e ao povo japonês de que o etanol é uma alternativa de energia importante e ecologicamente eficaz. Os resultados serão importantes para que o governo japonês possa contar com o etanol como uma das alternativas de combustível renovável, visando redução de emissão de CO2 que o Japão está pro-

2008年4月、日伯エタノール株式会社 (BJE) は日本国内での工業用アルコールの販売を開始。売上量は同年4,000万ℓ、翌2009年には約7,000万ℓとなった。この業績により同社は国内市場における重要企業の一つとなった。この2009年にはE3 (ガソリンにエタノールを3%混ぜた燃料) の生産と給油所での販売を開始。販売初期にあたる現段階では日本で製造されたエタノールを使用している。

同社は、2010年にはブラジルからのエタノール燃料輸入を始める予定で、総量は400万ℓに達する見込み。このエタノールは、エタノール混合ガソリン利用に關した技術的・経済的フェイジビリティスタディである委託実証事業で用いられる。日伯エタノールはE3実証事業の資金について日本政府から助成を受けるが、それにあたり環境省との間で合意書を締結した。計画は3年間の予定で関連資金は14億円前後だが、毎年の金額見直しもあり得る。

この環境省との契約遂行に向け、同社は首都圏に位置する袖ヶ浦市にE3生産プラントを建設し、関東地方の給油所にE3を供給。この混合燃料に投げられるガソリンはベトロプラス傘下の南西石油株式会社 (沖縄県) の精製所で

pondo”, salientou Kuniyuki Terabe, vice-presidente da BJE.

POSTOS DE SERVIÇOS

A BJE abastece três postos com E3. O primeiro fica em Shinjuku (Tôquio), com fornecimento de etanol para carros do Ministério do Meio Ambiente desde março de 2009. O segundo fica em Kawasaki, na região de Kanto. O presidente Hirokazu Komiya, da empresa Kanaseki, colocou duas

das oito bombas de abastecimento com E3 desde setembro de 2009. “Fui ao Brasil há quatro anos e verifiquei o funcionamento dos postos e não entendo como o Japão ainda não adotou o bioetanol”, enfatizou ele, informando que o E3 custa 2 ienes mais barato do que a gasolina comum.

Em Toyohashi, a empresa Gastec Service Inc, do Grupo Sala, inaugurou um posto vendendo somente E3 em todas as suas bombas desde 28 de outubro. O res-

ponsável pelas relações públicas, Yoshihito Tsuge, informou que vem comercializando 300.000 litros/mês, igual ao que era atingido quando tinha a gasolina comum. “Optamos por E3 porque é melhor para o meio ambiente e por existir uma lei indicando ser um combustível seguro para a natureza. Não existe diferença na velocidade do carro”, declarou. Em 2010, a empresa pretende abrir mais um posto somente com E3 em Hamamatsu.

精製されたものである。日伯エタノールは、3年間のプロジェクト期間中に30拠点の設置を目指す計画で、2009年3月に国内初の供給を開始した。それにより、企業経営者や日本国民に対して、エタノールが重要な代替エネルギーであり、環境面において低負荷であるとする事が可能と期待される。

「日本政府が公約したCO2排出削減を目指していることを考慮すると、エタノールを代替燃料の選択肢の一つとすることが求められます。その観点から、このプロジェクトの結果は重要なものとなるでしょう」と日伯エタノールのクニユキ・テラベ副社長は強調した。

給油所

日伯エタノールはE3を3拠点で供給。一つ目は新宿区（東京都）にあり、2009年3月以来、環境省の社用車にエタノールを供給している。二つ目は関東地方の川崎市（神奈川県）にある。株式会社かなせきの小宮宏一社長は2009年9月以降、スタンド構内の給油機8基のうち2基をE3供給用に設置。同氏は「4年前にブラジルを訪れた際、ガソリンスタンドのメカニズムについて学びました。日本がまだバイオエタノールを導入していないことが理解できません」と強調すると同時に、E3はレギュラーガソリンよりもリッター当たり2円

割安であると説明した。

一方、サーラグループのガステックサービス株式会社（愛知県豊橋市）は、2009年10月28日にE3のみを取り扱う給油所を1ヶ所オープンした。広報の責任者である柘植幹仁氏の説明によるとその販売量は月間30万ℓとのことで、同給油所が取り扱っていたレギュラーガソリンの販売量に匹敵する。「E3を選択したのは、より環境にやさしいためと、自然界にとって安全な燃料であることを示す法令があるためです。速度面でのパフォーマンスに違いは見られません」と明言した。2010年、浜松市にE3のみを扱う給油所を設置する予定。

PROJETOS DE MISTURA DIRETA DE ETANOL NA GASOLINA NO JAPÃO

A seguir estão relacionados os projetos de produção de E3 no Japão, com o apoio dos ministérios do governo japonês.

■ Projeto Miyakojima, da Ryuseki Corporation

Produz etanol de cana de açúcar da própria ilha de Miyakojima, em Okinawa. Iniciou teste de E3 em 2005 abastecendo 50 carros. Hoje conta com cerca de 500 carros, da própria ilha.

■ Projeto Osaka, da Bio-ethanol Kansai-BJK

A BJK produz etanol com resíduo de madeira, com capacidade de 1.400.000 litros/ano. Iniciou teste de E3 nos postos de Osaka, em 2006. Hoje abastece 19 postos de serviços da região. Está fazendo teste de E10 em carros oficiais.

■ Projeto Niigata, da JA Corporation

Produz etanol a partir de arroz não comestível. Iniciou teste de E3 em junho de 2009 nos postos pertencentes ao grupo.

■ Projeto Sodegarura, da BJE

- Produz E3 a partir da mistura da gasolina recebida pela refinaria Nansei Sekiyu e do etanol de Osaka e de outros fornecedores. Capacidade de 10.000 m3/mês.

Fonte: BJE

日本国内のエタノール直接混合ガソリンプロジェクト
環境省の助成による日本国内E3生産プロジェクトの関連情報は下記の通り。

● 宮古島プロジェクト：株式会社りゅうせき

本拠地のある宮古島（沖縄県）でサトウキビ糖蜜からエタノールを製造している。2005年に50台のE3実車走行試験を開始し、現在は全島で500台前後を対象に試験実施。

● 大阪プロジェクト：バイオエタノール・ジャパン・関西株式会社（BJK）

同社は木質廃材からエタノールを製造、年間140万ℓの製造能力を保有。2006年に大阪府内の給油所でE3試験を開始した。今日では同地域19拠点で供給している。公用車でE10試験を実施中。

● 新潟プロジェクト：全国農業協同組合連合会（JA）

非食料米からエタノール製造。2009年6月からJA系列スタンドでE3試験を実施。

● 袖ヶ浦プロジェクト：日伯エタノール株式会社

- 南西石油で精製されたガソリンとBJKその他の供給者が製造したエタノールからE3を製造。月間1万m³の製造能力を保有。

出所：日伯エタノール(株)

OPORTUNIDADES PARA IN

日本人投資家に投資のチャンス



Pré-sal e trem-bala brasileiro
são destaques em apresentação
sobre Programa de Aceleração do
Crescimento

都内で開催されたPACに関する
セミナー、プレサルとブラジルの
新幹線に焦点

Seminário "PAC e Oportunidades de Investimento no Brasil"
reúne cerca de 150 empresários japoneses

ブラジル経済成長加速化計画(PAC)・ブラジル投資セミナーに
150名余の日本人企業経営者が参加

Por Márcio Fukuda

O PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), do governo federal do Brasil, engloba cerca de 12 mil ações em três eixos – logística, energia e social e urbano –, em um total de US\$ 828 bilhões a serem investidos. Destes, US\$ 365 bilhões para projetos iniciados até 2010. O Ministério das Relações Exteriores do Brasil organizou, em novembro, o seminário "PAC e Oportunidades de Investimento no Brasil", em Tóquio. Com apoio da Jetro (Japan External Trade Organization) e da Embaixada do Brasil, o evento para cerca de 150 empresários japoneses focou nos setores em que

haverá leilões.

Na área de logística, o maior destaque é o trem de alta velocidade, que ligará Rio de Janeiro, São Paulo e Campinas, a ser licitado em 2010. Com início da operação previsto para 2015, a obra de US\$ 19,9 bilhões faz parte da preparação para as Olimpíadas de 2016.

Outros US\$ 4,7 bilhões serão para 2 mil km de estradas concedidas à iniciativa privada. Entre os projetos na área portuária, tema de uma apresentação específica do ministro Pedro Brito, da Secretaria Especial dos Portos, há US\$ 900 milhões reservados para obras de dragagem.

No setor de petróleo e

記事：福田マルシオ

ブラジル連邦政府のPAC（成長加速化計画）は、物流分野、エネルギー分野、社会及び都市整備分野という3本の柱に沿った約12,000件の事業活動を対象とし、その投資総額は8,280億米ドルとされる。このうち3,650億米ドルが、2010年までに開始予定のプロジェクトに投じられる。ブラジル外務省は東京都内で11月、ブラジル経済成長加速化計画（PAC）・ブラジル投資セミナーを開催した。JETRO（日本貿易振興機構）及び駐日ブラジル大使館のサポートで開かれた同セミナーには150名前後の日本人企業経営者が参加。今後数ヶ月以内に入札が予定されている分野を中心に説明が行われた。

物流分野での最大の焦点は、リオ・デ・ジャネイロ市、サン

パウロ市、カンピーナス市を結ぶ高速鉄道（TAV）で、2010年に入札予定。2015年の開通を見込んでおり、199億米ドルの工事は、翌2016年に開催されるオリンピックのための都市整備の一環となる。

さらに、47億米ドルを投じて建設される2,000kmの道路は、民間事業にその運営権が譲渡される。港湾地区プロジェクトに関しては、訪日したブラジル大統領府港湾特別庁のペドロ・ブリット担当大臣によると、浚渫工事に9億米ドルが確保されている。

石油及び天然ガス部門では、3,830億米ドルの投資が予定されている。キーワードはプレサルで、採掘に関連する役務提供、ボーリング機建設やアンカー設置、プラットフォーム及

VESTIDORES JAPONESES

gás, serão investidos US\$ 383 bilhões. A palavra-chave é o Pré-sal. Há oportunidades na prestação de serviços e na construção de sondas, ancoradores, plataformas e refinarias.

O PAC foi criado no governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva em 2007, com o objetivo de mudar o crescimento econômico e contribuir na superação de gargalos de infraestrutura e diminuir as de-

sigualdades sociais e regionais.

REFORÇO ANTICRISE

Para o titular da Subchefia de Articulação e Monitoramento da Casa Civil, Maurício Muniz, o PAC amorteceu a crise no Brasil. “Felizmente já tínhamos um programa que muitos países só vieram a ter depois”, explicou. Em 2009, o programa ganhou 22% a mais em recursos e a função de medida anticíclica.

び精製所の建設に投資の機会がある。

PACは2007年、ルイス・イナシオ・ルーラ・ダ・シルヴァ大統領政権の任期中に策定されたプログラムである。その目的は、経済成長率を引き上げ、インフラ面でのボトルネック解消に貢献し、社会層ならびに地域間の格差を縮小することである。

危機対策

大統領府官房庁マウリシオ・

カルヴァーリョ・バヘト・ムニス調整・監督副局長は、PACがブラジルの経済危機を緩和したとみる。「幸運なことに、後に諸国が策定するに至ったプログラムを、ブラジルは当時すでに導入していました」と説明する。2007年に策定された同プログラムの当初の目標は成長促進、インフラ改善、社会層・地域間格差の是正であったが、2009年には資金をさらに22%確保し、景気対策の役割をも果たすことになった。



太陽の恵豊かな
ブラジルの
オレンジジュースをお
届けして17年



Citrosuco

FISCHER S/A – COM. IND. E AGRICULTURA - Rua João Pessoa, 305 - Centro 15.990-902 - Matão (SP) - Brasil
Fone: 55 16 3383-8500 - Fax: 55 16 3384-2059 E-mail: citrosuco@citrosuco.com.br

 日本フルーツジュース株式会社

〒100-0006 東京都中央区 1-7-1 有楽町電気ビル南館 6階
TEL. (03) 3213-2091 FAX (03) 3213-2095 E-mail: nfj@nfj.co.jp

NOVA CLASSE MÉDIA GARANTE SOLIDEZ

Ministro defende política social como atrativo para investidores

Atual titular da Secretaria Especial de Portos, o cearense Pedro Brito foi o principal nome da comitiva brasileira para divulgar o Brasil a investidores estrangeiros. Em entrevista durante o primeiro road show na Ásia, com escalas na Coreia do Sul e no Japão, ele detalha o que espera dos empresários japoneses e por que eles podem ter confiança no Brasil.

Revista Brasil - O que o governo espera dos empresários do país depois deste evento?

Ministro Pedro Brito: A nossa ideia é que, em 2010, possa haver crescimento de 20% sobre o patamar observado em 2008 de US\$ 4,1 bilhões. Isso não chega a mudar a posição do Japão, mas aumenta significativamente os investimentos japoneses.

RB- Em que setores se espera interesse japonês?

Ministro Brito: Há especificamente o projeto do trem-bala. Claro que vai depender de aspectos como transferência de tecnologia e negociações comerciais. Mas do ponto de vista tecnológico, não há dúvidas sobre a excelência do Japão. Já temos o padrão de TV Digital, cuja escolha pelo japonês influenciou outros países

da América do Sul. Na área portuária, há interesse na dragagem. Queremos trazer as empresas japonesas deste setor para o Brasil.

RB- O interesse sobre o Brasil aumentou, mas persistem dúvidas sobre a consistência do crescimento econômico. Como convencer os japoneses do contrário?

Ministro Brito: As condições que o Brasil mostra hoje dão essa perspectiva futura de solidez. Um aspecto muito importante é a inclusão social. A consolidação do mercado interno foi fundamental para a saída da crise. O PIB brasileiro depende apenas em 15% do comércio exterior. Isso reduz a vulnerabilidade em relação a distúrbios internacionais.



Ministro Brito: "O PIB brasileiro depende apenas em 15% do comércio exterior"

ブリット大臣:「ブラジルの貿易依存度は15%に過ぎません」

ブラジル誌（以下本誌）- ブラジル政府として、このセミナー後、日本の企業経営者に期待することは。

ペドロ・ブリット大臣（以下大臣）： 私どもが期待するのは、2008年に41億米ドルのレベルにあった日本からの投資額に対し、2010年には20%の成長達成が可能となっていることです。それによって日本の順位が変わるまでには至りませんが、日本からの投資が相当増加することになります。

新中流層が経済の安定性を保証

大臣は投資家を惹き付ける要素として社会政策を擁護

ブラジル大統領府港湾特別庁の現担当大臣であるセアラ州出身のペドロ・ブリット氏は、外国人投資家の間にブラジルについての認識を広めることを目的とした今回のブラジル代表団のトップを務めた。ブリット大臣は、韓国と日本を訪れた初のアジア歴訪中にインタビューに応じ、日本人企業家に期待することや、対伯投資のうえでの信頼性の根拠について詳しく語った。

本誌- 日本からの投資をどの分野に期待しますか。

大臣: 特に新幹線プロジェクトが挙げられます。もちろん技術移転や商談といった要素次第ではありますが、技術面から考えた場合、日本の素晴らしいレベルに疑問の余地はありません。すでにデジタル放送には日本の技術方式を導入していますし、日本規格の選択は南米の他国に波及しています。港湾分野では、浚渫に関心が向いています。このセクターの日本企業をブラジルに引き付けたいと考えます。

本誌- こうした目標に到達するために克服すべき主な問題点とは。

大臣: 経済危機により世界中で投資力が減退しました。ブラジルは、BNDES（経済社会開発銀行）の活動により、この状況に挑んで

います。もちろん、日本次第ということもありますが、日本は国内投資率が高く、対GDP比約23%であるので期待しています。

本誌- ブラジルへの関心が拡大した一方、経済成長の安定性には疑問が残ります。投資に後ろ向きな日本人の取り込みについては。

大臣: ブラジルが今日示している諸状況を見れば、安定した将来的な展望を持つようになります。海外からの投資拡大に伴い、こうした質の高さは更に強固になります。また、非常に重要なことは一般社会をも取り込むことです。国内市場の足場を固めることが危機脱却には欠かせない要素でした。ブラジルの貿易依存度は15%に過ぎません。そのおかげで、世界的な経済混乱に対する脆弱性は低いものとなっています。

PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DO CRESCIMENTO (PAC) 2007-2010

2007-2010年PAC-成長加速化計画

Ações programadas de infraestrutura de acordo com os três eixos
三つの軸に沿ったインフラストラクチャーの企画

Unidade: bilhão de dólares 10億ドル単位

Eixos軸	2007-2010	A partir de 2010 2010以降	Total合計
Logística 物流	58,5	26,3	84,8
Energia エネルギー	177,0	424,8	601,8
Social e urbano 社会及び都市整備	129,4	12,3	141,7
Total 合計	364,9	463,4	828,3

期待を超える
パートナー、丸紅

期待を超えるとき、そこには驚きがある。
驚きのその先には、感動がある。発見がある。
驚きを生むのは、人間力。熱く輝く人間力。
私たちの人間力が、新しい地平を拓きます。
私たちは、期待を超えるパートナー、丸紅です。

SEMELHANÇAS DOS GOVERNOS DO BRASIL E DO JAPÃO

日伯両政府に見られる共通点とは

Professor Kotaro Horisaka aponta que as medidas governamentais contemplam investimentos para os povos

国家施策は国民への投資にあり、と堀坂教授は指摘

O governo do primeiro-ministro do Japão, Yukio Hatoyama, do Partido Democrático, e o governo do presidente Luiz Inácio Lula da Silva, do Brasil, possuem semelhanças. “Ambos são de tendência liberal, e estão trabalhando as reformas de base”, analisou o professor Kotaro Horisaka, da Faculdade de Estudos Estrangeiros, da Universidade de Sofia, de Tóquio. Profundo estudioso sobre as questões latino-americanas, também diretor do Instituto Ibero-americano da universidade, o acadêmico fez uma avaliação do novo governo, eleito depois de 54 anos do Partido Liberal Democrata no poder.

O professor Horisaka já prevê que o Japão irá perder a posição de segunda economia do mundo para a China, possivelmente em 2010, caindo para o terceiro lugar. Mesmo assim, Horisaka considerou que o importante é a reforma para a sociedade participar mais ativamente da política do País. A pedido da **Revista Brasil**, o professor fez a análise

dos seguintes pontos na relação bilateral entre o Brasil e o Japão:

GOVERNO HATOYAMA

“A eleição do primeiro-ministro Hatoyama foi inevitável, pois precisava-se mudar o estilo de administração. Antes, o poder era concentrado nas elites ou grupos de interesse em certos setores. Já passou a fase de tanto investimento em infraestrutura no Japão. Por isso, o novo governo parou com as obras de represas e rodovias. O gabinete e os ministros mostram os problemas de forma clara. Isso ajuda o povo japonês a se interessar mais pela política. Em 2014, a dívida pública vai atingir 245% do PIB, conforme o estudo do Fundo Monetário Internacional, mas é uma situação diferente do Brasil nos anos 80 porque os credores são os próprios japoneses que compram títulos do Tesouro japonês.”

「民主党の鳩山由紀夫首相の日本政府とルイス・イナシオ・ルーラ・ダ・シルヴァ大統領率いるブラジル政府には共通点があります。それは、リベラルな傾向と構造改革です」と東京の上智大学外国語学部で教鞭をとる堀坂浩太郎教授は分析する。ラテンアメリカ問題に精通し、学内のイberoアメリカ研究所所長も務める堀坂教授は、54年続いた自民党政権後に発足した新政権について前向きに評価した。

同教授は、おそらく2010年にも、日本は世界第2の経済大国の地位を中国に奪われ第3位に転落する可能性があるとする。そうした状況下で重要なことは、国民がより積極的に国政に参加するよう政治を改革することだという。本誌Brasilの依頼に応じ、日本とブラジル両国の関係を次のように語った。

Já passou a fase de tanto investimento em infraestrutura no Japão.

日本は今やこれまでのようなインフラ投資を必要とする時代ではありません。

鳩山政権

「鳩山政権の誕生は起こるべくして起こったことで、それは、政治の運営方式に変化が求められていたためです。従来はエリートや、一部の分野に利害関係を持つグループに権力が集中していました。しかし、今の日本は、これまでのようにインフラ投資を必要とする段階にはもはやありません。この観点から、新政権はダム工事や道路工事を中止しま

VISÕES DE HATOYAMA

“Hatoyama fala de algumas visões ou objetivos para o Japão como a construção da comunidade do leste asiático, assim como o Brasil com o Mercosul ou UNASUL. Também quer dar mais atenção para a economia doméstica e dar importância para as províncias e não concentrar o poder apenas em Tóquio. Isto se parece com a reforma de base feita pelo Lula. É um movimento histórico. Houve uma época de crescimento físico, mas agora o Japão precisa de investimentos para o povo.”

RELAÇÃO COMERCIAL

“Não se pode esperar muito da relação comercial com o Japão, pois o País não pode superar a China em escala. O importante é a transferência de tecnologia, compartilhar critérios e normas industriais, trocar as patentes, incentivar o mercado de capitais, a troca de know-how para enriquecerem juntos, focando o mercado global. A relação bilateral está muito mais próxima nesse sentido. Mas muita gente pensa como nos anos 90, na fase de desenvolvimento somente da escala. Precisamos acabar com esse raciocínio.”

CO2

“Baseado nos estudos dos cientistas, o novo governo anunciou a diminuição da emissão de CO2 em 25% até 2020, tendo como base o ano de 1990. Parece muito com o

Proálcool do Brasil nos anos 70. Na época, era um desafio para a situação energética no mundo. Esse tipo de coragem do brasileiro é importante e ninguém imaginava o surgimento do carro flex. A indústria japonesa, por sua vez, tem mais eficiência no uso de energia. O orgulho é o carro híbrido, que anda mais de 30 km por litro de gasolina. A redução de CO2 cria oportunidades para a indústria.”

NOVA SOCIEDADE

“Faltou descentralizar, não apenas geograficamente, mas também os pilares da comunidade japonesa. O novo governo quer criar oportunidade de trabalho para as mulheres, mães, jovens, idosos e estrangeiros que vivem no Japão. É uma sociedade madura e precisa melhorar a condição de vida das pessoas pouco a pouco.”

CONTRIBUIÇÃO

“O Brasil trabalha seriamente e mostra ao mundo a necessidade da estabilização econômica. Espero que a contribuição do Brasil, como global player na área de comércio, investimento, principalmente como fornecedor de commodities com preço estável se fortaleça. O Presidente Lula também mostrou ao mundo a importância de se erradicar a pobreza.”

した。官僚を排して内閣や各大臣が直接発言するスタイルに変わっていますが、その結果として、日本国民は政治に対して関心を抱くようになるでしょう。IMF（国際通貨基金）の調査によると、2014年時点で日本の政府債務残高はGDP（国内総生産）比245%に達する見込みです。もっとも、日本国民自身が国債の購入者である点で、1980年代のブラジルとは状況が異なりますが。」

鳩山首相のビジョン

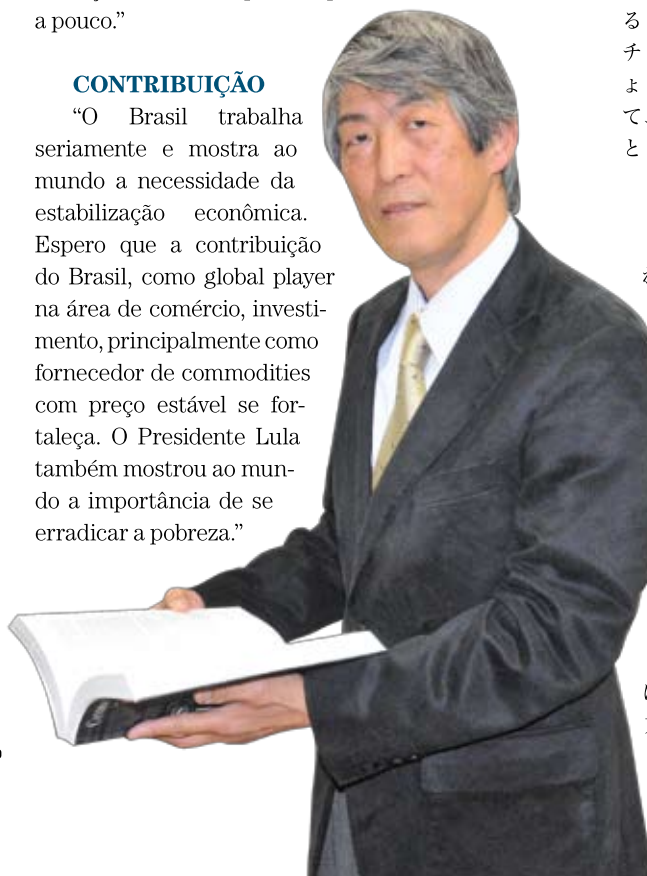
「対外面では、鳩山首相は将来ビジョンの一環として東アジア共同体構想を表明していますが、それはブラジルにとってのメルコスールや南米諸国連合と似ているところがあります。それと同時に国内経済にももっと目を向け、中央集権ではなく地方を重視した政策を考えています。これらの政策はルーラ大統領が実施した構造改革に通じるものがあるように見受けられます。歴史的なチェンジ（変革）と言ってよいでしょう。日本は物質面で成長期を経て、国民への投資へとシフトしようとしています。」

日伯間貿易

「ブラジルにとって対日貿易はそれほど多くを期待できないでしょう。量的な面からみれば、日本が中国を超えることは容易なことではないからです。重要なことは、グローバル化する市場を視野に入れて相互に技術移転や工業規格・基準の共有、特許の交換、資本市場の活性化、相互発展のためのノウハウの交換を図ることです。この観点から捉えると両国関係は今後いっそう緊密になりえる可能性を孕んでいます。しかし未だに多くの人が、90年代と同じ考え方、すなわち単に量的な面だけを尺度とする考え方から抜け出せずにいます。こうした考え方からはもはや卒業しなければなりません。」

Para o estudioso Horisaka, a meta do Japão de diminuir em 25% a emissão de CO2 se parece como Proálcool do Brasil

ブラジルを知る堀坂教授は、日本のCO2排出25%削減目標はブラジルの国家アルコール計画に相通ずるところがあるとみる



RENDA 所得面での比較

Conforme o professor Kotaro Horisaka, a diferença de renda per capita entre os povos brasileiro e japonês não é tão alta hoje, podendo pensar no mesmo estilo de vida nos dois países.

Há 15 anos, a diferença do PIB per capita era cerca de 10 vezes maior no Japão comparado ao Brasil.

Hoje, essa diferença é de quatro a cinco vezes, mas o poder de compra não se distancia tanto em relação a alimentos ou imóveis, por exemplo.

堀坂教授によれば、今日、ブラジル国民と日本国民の一人当たりの所得にはあまり大きな差が見られず、両国の生活スタイルは同等になりつつあると見ることができそうだ。

15年前には、日本の一人当たりのGDPは、ブラジルの約10倍と言われたものである。

現在では、この差は4～5倍である。しかも食品や不動産などの購買力価額で比較すれば、その差はさらに小さくなるだろう。

COPA DO MUNDO E OLIMPIADAS

「O Brasil fará dois campeonatos esportivos consecutivos. Mas precisa modernizar a infraestrutura do País. A comunidade japonesa vai se interessar mais pelo Brasil. A Olimpíada impulsiona a modernização. Foi assim em Tóquio quando o trem-bala começou a funcionar com esse campeonato. E precisa já se pensar no desenvolvimento pós-olimpíada porque pode faltar empreendimento no futuro de forma repentina.”

RELAÇÃO BILATERAL

「A relação nipo-brasileira sempre foi econômica, mesmo com emigrantes japoneses ao Brasil ou dekas-seguis brasileiros no Japão. Quando falta investimento das empresas japonesas, fala-se que a relação diminuiu. Mas só estão observando o fator econômico. O interesse do Japão pelo Brasil vem crescendo há dez anos. Tivemos muitos eventos pelo centenário da imigração japonesa, em 2008. E a TV Digital faz o povo brasileiro reconhecer a tecnologia japonesa. Espero que o trem-bala (em licitação no Brasil) seja japonês.”

CO2削減

「科学者らの研究をベースとして、新政権はCO2の排出量を2020年までに1990年比25%削減すると発表しました。この削減目標は、1970年代のブラジルの国家アルコール計画と似通っているところがあるように思われます。すなわち、ブラジルが同計画を発表した当時は信じられないような挑戦でした。しかしその勇氣や物事を恐れない氣力の結果、フレックス燃料車が生み出される時代となったのです。一方、日本では、産業によるエネルギーの極めて高い効率利用が図られてきました。ガソリン1リットルで30キロを走るハイブリッド・カーは日本の誇りとなっています。CO2削減政策は産業界に新たなビジネスチャンスを生むことでしょう。」

新たな社会

「単に地理的な意味での地方分権のみならず、日本社会の基盤を成す諸勢力の活力が十分に活かされてきませんでした。新政権は、女性、母親、若者、年輩の方々、在日外国人への雇用機会の創出に意欲を示しています。すでに成熟の域に入った日本社会においては、国民の生活状況を少しずつ、着実に改善していく努力が必要です。」

ブラジルの貢献

「ブラジルの進歩は着実であり、かつ世界に対して経済安定がいかに大切かを示してきました。貿易・投資分野におけるグローバル・プレイヤーとして、特に安定価格によるコモディティ

の供給者として、ブラジルの更なる貢献が期待されています。ルーラ大統領は、貧困撲滅の面でもその重要性を世界に示してきました。」

ワールドカップとオリンピック

「二大スポーツ大会を連続して開催するわけですが、そのために国内のインフラ整備が求められます。この二つの大会を契機として日本社会全般におけるブラジルへの関心が高まり、ブラジルの社会、文化、歴史に関する知識が深まることになるでしょう。オリンピック開催は都市整備を促します。東京オリンピック開催時に新幹線が開通したのです。その半面、オリンピックの後にはしばしば事業不足に見舞われるもので

す。それを見越して、オリンピック後の発展の仕方も今から考えておく必要がありますね。」

二国間関係

「日伯関係は経済的性格が強い関係です。日本人のブラジル移住やブラジル人の在日就業も経済的な意図からだったと言えます。日本企業の対ブラジル投資が低迷すると、両国関係の縮小が言われたものです。しかし、実際には多様な関係が生じています。過去10年くらい、日本の対伯関心はブラジル経済の安定に伴い拡大してきています。2008年は日本人ブラジル移住100周年で、多数のイベントが開催されました。また、デジタルテレビは、ブラジル国民から日本のテクノロジーが再認識されるきっかけとなりました。新幹線についても日本が受注できることが期待されます。」

Faltou descentralizar, não apenas geograficamente, mas também os pilares da comunidade japonesa.

日本は、地方分権のみならず、さまざまな社会階層の動員も不十分でした。

PESQUISA

O estudo intitulado Resource-rich Brazil and Japan's Response, organizado pelo Instituto de Pesquisa Econômica do Japão (Nihon Keizai Chousa Kyougikai), indicou a falta de conhecimento dos empresários japoneses do real desenvolvimento recente do Brasil nos últimos tempos. A pesquisa foi feita durante um ano, em 2009, pelos professores Horisaka, Shoji Nishijima, Yoichi Koike e Akiko Kosasu. Acompanhe as principais observações sobre o Brasil:

- 1- Alta capacidade do Brasil para lidar com crises.**
- 2- Brasil tem dois motores de crescimento: exportação de commodities e mercado doméstico (que impulsiona na exportação de produtos manufaturados consequentemente).**
- 3- O País possui várias especificidades em seu desenvolvimento, como o etanol, carro flex, pré-sal e aeronaves.**
- 4- É líder mundial de suprimento de recursos naturais.**
- 5- Governo e setor privado começam a se internacionalizar. Empresas brasileiras estão se instalando em outros países. O número de brasileiros que moram fora do país tem crescido também.**
- 6- Tem política moderada e não radical.**

研究

(社)日本経済調査協議会の研究会が発表した報告書「資源国ブラジルと日本の対応」は、近年のブラジルの真の発展の姿が、日本の企業経営者の間ではまだ十分に認識されていないと指摘する。同研究会は2009年に堀坂浩太郎教授のほか、西島章次、小池洋一、子安昭子各教授の手によるもの。報告書では、ブラジルの現状について以下のようにみている。

- 1-ブラジルの高い危機対応力。
- 2-ブラジルは、「資源輸出」と（工業製品の輸出促進にも繋がる）「国内市場」という2つの成長エンジンを有する。
- 3-エタノール、フレックス燃料車、プレサル、航空機など開発面で独自開発モデルともいえる多様な特質を有する。
- 4-世界における天然資源供給のリーダーである。
- 5-官民挙げて「外への国際化」に着手。ブラジル企業は国外に事業展開しており、在外ブラジル人の数も伸びている。
- 6-穏健な政策を取っており急進的でない。



Em São Paulo você assiste ao SPTV, no Rio ao RJTV, em Minas ao MGTV e no Distrito Federal ao DFTV.
E agora você tem o JPTV, o telejornal para ficar sabendo de tudo o que acontece na comunidade brasileira no Japão.

JPTV, de segunda a quinta, às 19:55



Central de Atendimento ao Cliente

03-5420-3500

segunda a sexta, das 10:00 às 19:00



COOPERAÇÃO NIPO-BRASILEIRA

日伯協力50年のシンボル、 日本ウジミナス

Nippon Usiminas prevê maior desenvolvimento a partir de 2010
世界景気後退を乗り越えて。2010年以降は更なる発展を見込む



Presidente da Nippon Usiminas, Fumihiko Wada
日本ウジミナス社長和田彦氏

A Nippon Usiminas, uma empresa investidora do lado japonês da Usiminas do Brasil, criada em 1957, como um dos símbolos da cooperação nipo-brasileira, vem apoiando ao longo de 52 anos a siderurgia e o desenvolvimento econômico brasileiros. Na Revista Brasil, entrevistamos o presidente Fumihiko Wada, que tomou posse em março de 2009, perguntando sobre as expectativas do novo governo japonês entre outros assuntos.

Revista Brasil: Por que o senhor aceitou esse desafio?

Fumihiko Wada: Antes de vir à Nippon Usiminas, desde 2001, trabalhava em uma instituição financeira como diretor expatriado encarregado das Américas do Sul e Norte, supervisionando principalmente os projetos das Américas Central e do Sul e apoiando os serviços financeiros. O Brasil era uma presença importante, nos envolvemos nas empresas como a Petrobras e a Vale e nos projetos de instituições financeiras. Depois disso, a partir de 2004, por cinco anos, atuei como diretor de estratégia de uma região numa firma de comércio, supervisionando alguns países da América do Sul. O Brasil ocupava, também, o mais importante papel, participamos de projetos de recursos alimentícios, florestais, energéticos e de matérias-primas para a siderurgia entre

outros. Por estas razões, me veio a proposta da posse da presidência da Nippon Usiminas, me envolvendo neste trabalho.

RB: O que mudou na Usiminas ou na Nippon Usiminas desde a sua posse?

Wada: Estima-se que a produção de aço bruto no Brasil, nos últimos anos, alcançou cifras superiores a 30 milhões de toneladas anuais. Desse total, 9 milhões são fabricados pela Usiminas. Com o aumento da demanda, as importações também aumentam. A demanda de aço em 2010 deve crescer. De junho a julho de 2009, as empresas retomaram os seus altos fornos que foram parados. Com o crescimento da economia no Brasil, as demandas por aço diversificam, em termos de resistência, dureza e maleabilidade entre outros. A Usiminas, para fabricar o aço de valor agregado, está executando a ampliação das instalações de produção. Faz-se necessária a ampliação da capacidade das instalações em conformidade com o aumento futuro da demanda. Assim, a Nippon Usiminas, junto com a Nippon Steel, apóia o projeto de ampliação da Usiminas.

RB: Quais são os planos para 2010?

Wada: Espera-se que a siderurgia bra-

1957年にブラジル・ウジミナス社の日本側の出資会社として誕生した日本ウジミナス株式会社は、日伯協力のシンボルとして、52年に亘ってブラジルの鉄鋼業と経済発展を支えてきた。「ヘビスタ・ブラジル」では、2009年3月に日本ウジミナスの社長に就任した和田彦氏へのインタビューを行い、ウジミナス社の株主としての期待、日本の新政権への期待などについて聞いた。

ヘビスタ・ブラジル（以下RB）： この仕事に挑戦しようと思われた理由は何でしょうか？

和田氏： 私は、日本ウジミナスに来る前に、2001年から金融機関の南北アメリカ担当駐在役員として主に中南米のプロジェクトを管轄し、融資業務を支援していました。その中でもブラジルは重要な存在で、ペトロbras、バーレなどの企業や金融機関のプロジェクトに関与してきました。その後、2004年からの5年間は日本の大手商社の地域戦略役員として南米の数か国を担当しました。この業務においてもブラジルは最重要国で、ブラジルの食糧資源、森林資源、エネルギー資源、鉄鋼原料などのプロジェクトに関わりました。このようなことから、日本ウジミナスの社長就任の話があり、この仕事に関与することになりました。

RB： あなたがCEOに就任されてから、ウジミナス社、あるいは株主としての日本ウジミナス社ではどのような変化がありましたか？

和田氏： 近年のブラジルの粗鋼生産量

sileira cresça em conformidade com o desenvolvimento econômico. Especialmente na melhoria da infraestrutura baseada no Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) do Brasil. Com a medida de redução do IPI, espera-se que a produção automobilística continue ultrapassando as 3 milhões de unidades, aumentando o uso do aço. No setor de energia, com a descoberta do pré-sal pela Petrobras, aumentará a demanda por aço. Atender às demandas já mencionadas é o ponto-chave para a siderurgia. Para isso, a partir de 2010, queremos contribuir para o desenvolvimento ainda maior da economia brasileira, mobilizando mais vantagens como o custo competitivo do Brasil como fornecedor da matéria-prima do aço, a tecnologia de ponta do mundo da Nippon Steel e uma relação de confiança mútua cultivada ao longo de mais de 50 anos.

RB: Qual é a sua opinião a respeito do novo governo do Japão?

Wada: As expectativas ao novo governo do Partido Democrata são grandes. Se continuasse o governo do Partido Liberal Democrático, não se poderia mudar as políticas facilmente. Tais mudanças são necessárias em consonância com o tempo. No Japão de hoje temos problemas como baixa natalidade entre outros problemas estruturais. Não está claro se as soluções no manifesto do Partido Democrata sintonizam com tais problemas, pois não está escrito o objetivo, mas sim os meios. Para a execução do manifesto, espero discussões mais aprofundadas.

RB: Onde o Brasil deverá melhorar?

Wada: Para o aquecimento dos investimentos diretos, é preciso um ambiente confiável para executar a transferência de tecnologia, juntamente com os investimentos diretos. Almeja-se a consolidação de um sistema que assegure os direitos à propriedade intelectual do know-how e tecnologias fornecidas.

は、年間3000万トンを超える値で推移しており、そのうち約900万トンはウジミナスが生産しています。需要の伸びに伴い、海外からの輸入も増えています。ブラジルの経済成長も金融危機の影響を受けて2009年は大きく落ち込む見込みですが、2009年が底であり、2010年から上昇に転じますので、これに応じて鉄鋼需要も伸びると期待されています。

さて、この1～2年を振り返ってみますと、2008年の10～12月（第4四半期）における景況感の悪化から、ブラジルでも、ウジミナスのみならず鉄鋼各社が減産に入りました。しかしながら、今年の6～7月には、ウジミナスを含む各社が、休止させていた高炉を再稼働させました。鉄には色々な種類がありますが、ブラジル経済の高度化に伴い、強度・硬度・柔軟性などの面で、鋼材の需要も多様化してきています。例えば、自動車用としては丈夫であるがフレキシブルな薄板、造船用の強度ある厚板など、それぞれの用途に合わせた品質が必要とされます。ウジミナスでは、このような高付加価値の鉄鋼を作るため、製造設備の増強を実行しています。ウジミナスの粗鋼生産は900万トンを超えていますが、今後の需要増加に応じた設備能力の拡大が必要とされています。現在の市場環境の回復基調を見極めたうえで、計画中の生産能力の拡大にも着手すると聞いています。そして、日本ウジミナスでは、新日鉄と共に、ウジミナス社の拡大計画を支援していきます。

RB：2010年以降の目標・計画をお聞かせ下さい。

和田氏： ブラジルの鉄鋼業は、ブラジルの経済発展に伴い伸びる見込みです。特に、ブラジル経済加速化計画（PAC）に基づくインフラ整備には、多くの建設用鋼材だけでなく、建設用機械にも鋼材が利用されるため、これによって鉄鋼への需要は増えるでしょう。また、自動車にも多くの鉄鋼が使われますが、IPI減税などの施策により、2009年のブラジル自動車生産台数は引き続き300万台を超えると見込まれます。更に、エネルギー分野でも、ベトロボラスがプレサル層の深海油田を発見したことで、開発に必要なパイプや海上構造物、船舶、石油・ガスを輸送する陸上パイプライン施設などに用いられる鉄鋼の需要は増大します。それに向けて、2010年以降、（1）鉄鋼原料を有するブラジルのコスト競争力、（2）新日鉄の有する世界最先端の技術力、（3）50年を

超えて培われてきた相互信頼関係、といった優位性を更に動員して、ブラジル経済の一層の発展に貢献したいと考えています。

RB：日本の新政権に対してはどのようにお考えですか？

和田氏： 新たに誕生した民主党政権への期待は大きく、大いに頑張って貰いたいと思います。政権が変わると、過去からのしがらみを断ち切ることができます。自民党政権が続いていれば、これまで言ってきたことを容易に変えるようなことは出来なかったでしょう。政権交代をしたからこそ言えることもあります。時機に応じてそういう変化は必要で、そのような政権交代のメリットがうまく発揮されることを期待しています。その一方で、今の日本には、（1）少子高齢化、（2）首都圏への一極集中と地方経済の疲弊、（3）環境問題への対応、などの構造的課題がありますが、民主党のマニフェストの個々の施策がこうした問題に同調出来ているのかははっきりしない部分があります。新政権のマニフェストには目標というより手段が書かれています。とりわけ、環境課題にかかる施策は、構造的課題を解決、緩和する方向で機能して貰いたいと考えます。マニフェストの実行にあたり、もっと深い議論が行われることを期待しています。

RB：日本の新政権は、ブラジルとの経済関係をどのように発展させるとお考えですか？

和田氏： 新政権も、外交に力点を置いて、ブラジルとの政治経済関係の交流が推進されると考えます。民主党政権では、政治家の役割が強調されているので、人的交流を活発に進めて貰いたいと思います。日本とブラジルは地理的に補完関係にあり、経営を伴う直接投資の推進は、両国の経済発展にとって大きな意義があります。今世紀に入ってからブラジルは、政治的に一層安定し、経済は豊富な農産物とエネルギー・鉱物資源をうまく活用しているうえ、優れた工業製品を生産しています。日伯間の経済協力も民間直接投資も、より広い産業分野での展開が期待されます。

RB：日本とのビジネスを更に発展させるために、ブラジルが改善すべき点は何でしょうか？

和田氏： 直接投資の活性化のためには、直接投資と併せた技術の移転を安心して行える環境の整備が必要です。供給する技術・ノウハウの知的財産権が十分に保証される制度の確立が望まれます。

ALAVANCA PARA EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS

ブラジルの輸出伸展を後押し

O Secom – Setor de Promoção Comercial – da Embaixada do Brasil em Tóquio trabalha para incrementar os negócios bilaterais

駐日ブラジル大使館通商部の業務目的は二国間の貿易拡大

FOTO: DIVULGAÇÃO



Secretário do Secom, Eduardo Teixeira Souza: atuação de bastidores para intensificar os negócios entre os dois países

通商部のエドゥアルド・テイシェイラ・ソウザ書記官: 二国間貿易の強化を下支え



A realização de seminários, organização das visitas de missões oficiais ou empresariais do Brasil, dar orientação para empresas brasileiras interessadas em exportar ou para empresas japonesas que queiram investir no Brasil. Essas são as principais ações do Secom (Setor de Promoção Comercial), da Embaixada do Brasil em Tóquio.

Uma importante conquista alcançada com o trabalho do Secom foi a adoção do padrão do Codex Alimentarius, para a substância agroquímica piraclostrobina, usada no tratamento das lavouras de café, no Brasil. O Codex foi criado pela FAO/OMS (Organizações das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação/Organização Mundial da Saúde), a fim de assegurar o uso de substâncias químicas sem causar danos à saúde das pessoas.

Em 2009, o Japão adotou a taxa de 0,3 ppm de piraclostrobina. Antes, o valor era de 0,01 ppm. “Foi um pedido da gestão da nossa parte, autorizado a partir de julho de 2009 no Japão. Essa redução é importante para que cargas exportadas do Brasil não sejam retidas quando chegam nos portos japoneses por fatores de limites máximos de resíduos”, explicou o Segundo Secretário do Secom, Eduardo Teixeira Souza, que também acumula a função no Setor Econômico.

O Brasil, lembrou Eduardo Teixeira, já registrou re-



COMO EXPORTAR AO JAPÃO 対日輸出のノウハウ

O guia de 242 páginas em português foi elaborado pelo Secom, sendo publicado pelo Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores e a Agência Brasileira de Promoção de Exportações (Apex-Brasil). A distribuição acontece mais no Brasil para orientar o empresariado antes de chegar ao Japão. A seguir algumas dicas sobre exportação ao Japão que constam no guia:

242ページからなるポルトガル語でのガイドブックは、通商部が作成し、その発行についてはブラジル外務省の通商部と国家輸出振興庁（APEX-Brasil）が行った。訪日前の企業家層への指南書として、ブラジルでより多くの部数が配布されている。以下は対日輸出についてのポイントを同書から抜粋したものである。

- **Prospecção aprofundada do mercado, conhecendo a concorrência e histórias de sucesso.**
深く掘り下げた市場調査を行い、競争と成功の歴史とを知ること。
- **Visão a longo prazo, pois no Japão a maturação dos negócios é longa.**
日本では取引の成立までに時間がかかることから、長期的ビジョンを策定すること。
- **Respeitar a etiqueta nos negócios como pontualidade e antecedência de planejamento.**
期限厳守や余裕を持った計画策定など、取引上のマナーを守ること。
- **Procurar a Embaixada, a Câmara de Comércio Brasileira no Japão (CCBJ) ou o Banco do Brasil para orientações.**

駐日ブラジル大使館やブラジル商業会議所（CCBJ）、ブラジル銀行に相談すること。

- **Ter representante no Japão.**
日本における代理人（業者）を設置すること。
- **Comunicar-se no idioma japonês.**
日本語でコミュニケーションを行うこと。
- **Conhecer o trabalho das tradings.**
貿易実務を知ること。
- **Visitar frequentemente o Japão.**
日本にこまめに足を運ぶこと。
- **Levar clientes para conhecer os negócios no Brasil.**
ブラジルにおける取引について顧客に理解してもらうため、顧客をブラジルへ招聘すること。

各種セミナーの開催、ブラジルの当局者や企業家による訪日視察団の手配、輸出に関心のあるブラジル企業や対伯投資を目指す日本企業へのアドバイス。以上は東京にある駐日ブラジル大使館の通商部（SECOM）の主な業務である。

通商部の働きにより実現した大きな成果の一つが、コーヒー栽培で殺菌剤として使用される農薬ピラクロストロビンについて、ブラジル政府がコーデックス委員会の規格を基準値として採択したことである。このコーデックス委員会は、国連食糧農業機関（FAO）と世界保健機関（WHO）により設置された政府間機関であり、その目的は、人体に害を及ぼさない化学物質の使用を保証することである。日本は2009年、これまで0.01ppmに設定していたピラクロストロビンの基準値を0.3ppmに緩和した。「当部署の要請によるもので、日本は2009年7月以降これを承認しております。ブラジルの輸出貨物が日本の港に到着した際、最大残留基準値が原因で足止めされないためにも、この緩和措置は重要なものです」と通商部のエドゥアルド・テイシェイラ・ソウザ二等書記官は説明。なお、同書記官は大使館の経済部を兼務している。

同書記官によると、ブラジルは、2009年半ばの例のように、日本の港でコーヒーの積荷を止められた経験がある。その理由は、主にピラクロストロビンやフルトリアフォルに対して日本が低い残留基準値を採択しているためである。こうした積荷は、流通することなく全て廃棄される。このような状況下で、ブラジル産コーヒーというブランドがその知名度を漸進的

tenção de cargas de café nos portos japoneses como aconteceu em meados de 2009. Isto porque o Japão adota padrões baixos de resíduos, principalmente para piraclostrobina e flutriafol. Nesse caso, toda carga é eliminada sem uso.

A boa notícia é que a marca Cafés do Brasil vem sendo mais conhecida gradativamente. A rede de lanchonetes Doutor Coffee, por exemplo, usa o produto brasileiro e divulga na homepage que o café vem de Minas Gerais. Em 2008, o Brasil exportou 29,3 milhões de sacas de grão verde e industrializado, o que correspondeu a US\$ 4,7 bilhões, 4,4% a mais do que em 2007. O Japão é o quarto maior comprador do café torrado e moído industrializado no Brasil.

“O interesse comercial pelo Brasil tem crescido no Japão. Percebemos isso nos contatos que mantemos com as empresas japonesas. Os seminários realizados na Embaixada têm aumentado”, reforçou. No caso das missões oficiais, o Secretário apontou que praticamente a Embaixada recebe uma por semana, tendo o Secom o papel de maximizar a curta estadia no Japão para conseguir maior número de contatos comerciais.

FUNÇÃO INVERTIDA

O Secretário Eduardo Teixeira apontou que algumas vezes o empresário tem percepção errada do Secom. Um exemplo citado é quando um

está aumentando é uma boa notícia. Por exemplo, a cadeia de lojas Doutor Coffee é uma rede de lojas que utiliza o café produzido no estado de Minas Gerais, o que é destacado em seu site. O Brasil exportou 29,3 milhões de sacas de grão verde e industrializado, o que correspondeu a US\$ 4,7 bilhões, 4,4% a mais do que em 2007. O Japão é o quarto maior comprador do café torrado e moído industrializado no Brasil.

O secretário é, “para o comércio com o Japão, o interesse está aumentando”, afirmou. No caso das missões oficiais, o secretário apontou que praticamente a Embaixada recebe uma por semana, tendo o Secom o papel de maximizar a curta estadia no Japão para conseguir maior número de contatos comerciais.

役割が誤解されることも

その一方で、エドゥアルド・テイシェイラ書記官によると、企業家が通商部に対して誤った認識を持つこともあると指摘した。一例を挙げると、あるブラジル輸出業者が製品を販売したものの、何らかの事情により日本の輸入業者からの支払いがないというケースがあった。販売業者と輸入業者間で生じた問題であることから、こうした一企業の問題に通商部は介入できないと同書記官は説明した。この問題について、通商部に勤務するブラジル投資部門の責任者、石田善康氏は、「どのような貿易取引においても常に存在

NEGÓCIOS POR ESTADOS

O trabalho do Secom pode ser dividido em alguns Estados conforme o mapa

■ Amazonas-seminário anual da Zona Franca de Manaus
アマゾン州：マナウス・フリーゾーンについての年次セミナー

AMAZONAS
アマゾン州

■ Minas Gerais - Cafés do Brasil em rede de lanchonete Doutor Coffee
ミナス・ジェライス州：ドクトールコーヒー・チェーンでのブラジル産コーヒー

■ Minas Gerais - exportação de pet foods depois de seminário realizado na Embaixada desde 2007
ミナス・ジェライス州：2007年以降に大使館で実施されたセミナー後、ペットフードの輸出

■ Paraná - Formação de joint-ventures entre empresas brasileiras e japonesas de Tecnologia da Informação
パラナ州：日伯双方のIT企業による合弁会社の設立

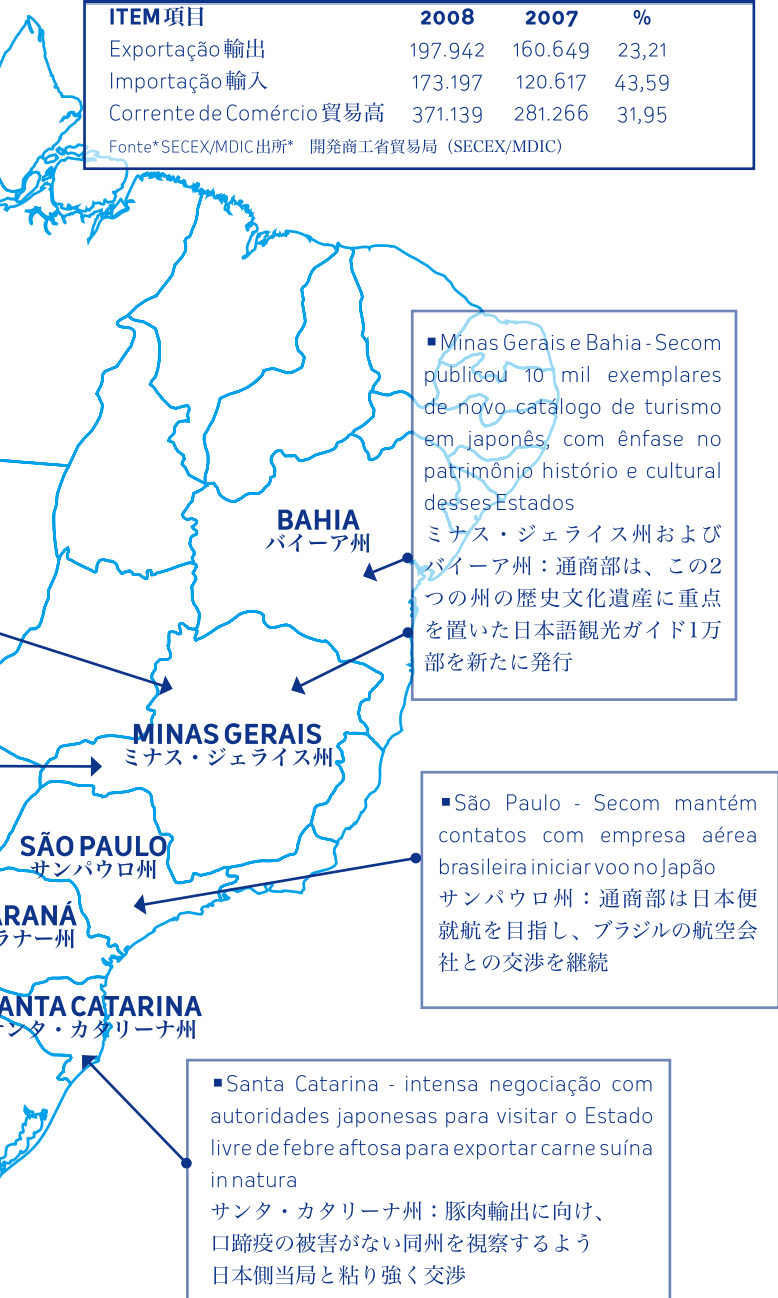
各州の取引

通商部の業務は、次の地図に示す通り、いくつかの州に分けることができる。

BALANÇA COMERCIAL BRASILEIRA (US\$ MILHÕES) ブラジルの貿易高および内訳 (単位: 百万米ドル)

ITEM 項目	2008	2007	%
Exportação 輸出	197.942	160.649	23,21
Importação 輸入	173.197	120.617	43,59
Corrente de Comércio 貿易高	371.139	281.266	31,95

Fonte* SECEX/MDIC 出所* 開発商工省貿易局 (SECEX/MDIC)



exportador brasileiro comercializou o produto, mas por algum motivo não recebeu o pagamento do importador do Japão. O Secom, esclareceu ele, não pode interferir nesse problema particular da empresa, pois é uma relação entre importador e fornecedor.

“É um risco que existe em qualquer negócio de comércio exterior”, completou Yoshiyasu Ishida, funcionário do Secom e responsável pela área de investimentos no Brasil. Para isso, orientou ele, o ideal é ter carta de crédito, pagar quando receber o produto entre outros meios para diminuir os riscos. “O papel do Secom é sempre de interesse geral, ou seja, de interesse do Brasil, não podendo atuar para empresários brasileiros com companhias no Japão”, frisou o Secretário.

O Secom também atua na coordenação do estande brasileiro em feiras internacionais como a BioFach Japan (maior feira de produtos orgânicos da Ásia) e Foodex Japan (maior feira de alimentos e bebidas da Ásia).

O Secretário Eduardo Teixeira já tinha vindo ao Japão, em 2002, quando fez um curso no Ministério da Fazenda do Japão. Também acompanhou a missão do Brasil, em Genebra e exerceu a mesma função no Secom da Embaixada na Venezuela. Os seis funcionários do Secom dividem os principais temas: consultoria e investimentos; comércio bilateral; alimentos; turismo; moda; IT, energia e minérios.

するリスクです」と付け加えた。それに対して同氏は、リスクを減らす方法の中でも、信用状の作成や製品受領時の支払い実行が理想的であるとアドバイスする。「通商部の役割は、常に、全体的な利益すなわちブラジルの利益のためのものであり、日本で事業を行うブラジル人経営者のために活動することはできないのです」と同書記官は強調する。

通商部は、ビオファジャパン（アジア最大のオーガニック・ナチュラル関連製品見本市）や Foodex Japan（アジア最大級の食品・飲料展示会）等、日本で毎年開催される国際見本市でブラジル・ブースを取りまとめる役割も担っている。

エドゥアルド・テイシェイラ書記官は2002年に来日したことがあり、その際には日本の財務省(MOF)で研修を受けた。ブラジルのジュネーブ視察団に随行したこともあり、また、在ヴェネズエラ大使館の通商部では同じ業務を担当していた。軸となる業務は通商部の6名の職員が分掌している。即ち、コンサルタントおよび投資、二国間貿易、食品、観光、ファッション、IT、エネルギーならびに鉱石の各部門である。



Guia de turismo
日本語観光ガイド

DISTRIBUIÇÃO DE PRODUTOS

ブラジル製品販売への投資

Assistência aos lojistas tem sido um dos diferenciais competitivos da importadora Imai Limited. O resultado é a retomada de vendas, com considerável incremento em relação ao primeiro semestre de 2009, principalmente pela abertura de um Centro de Logística e de Vendas em Gunma, região responsável por mais de 30% do mercado da empresa.

O presidente da Imai Limited, Jorge Imai, disse que transferiu a Logística de Funabashi para Gunma, em julho de 2009. “O nosso acompanhamento não é apenas por telefone, mas sim até o produto ser comercializado junto ao consumidor final. Prestamos orientação aos lojistas porque também nos preocupamos com as vendas deles. Com uma equipe própria de funcionários, fazemos o controle de estoque, fornecemos dicas de montagem de produtos nas prateleiras, deixando o lojista mais seguro”, enfatizou. O Centro de Logística em Gunma é composto por três depósitos, com capacidade para 600 pallets. Há ainda duas câmaras frias para armazenar produtos congelados. No total, o local possui cerca de mil metros quadrados. “Fizemos otimização do

espaço, investimento nas prateleiras e contratação de equipe de vendas”, explicou Imai, complementando que parte dos 10 funcionários foi transferida de Funabashi. O Centro atende a região de Kita Kanto com províncias como Ibaraki, Tochigi, além de Nagano e Kanagawa, bem como o leste e norte do Japão.

A Imai Limited também tem o Centro de Logística em Minokamo, em Gifu, para atender as regiões como Shizuoka, Gifu e Aichi, bem como a região oeste do Japão. As vendas dos cerca de 600 produtos do Brasil se completam com a assistência de 13 veículos, sendo três caminhões para a entrega de produtos. A empresa possui ainda depósito no porto de Yokohama, onde recebe os contêineres e faz o desembarço das mercadorias. Para 2010, Imai pretende continuar com o intercâmbio no exterior, com visitas em feiras internacionais, incluindo a Europa. Esses eventos são uma oportunidade para verificar novos produtos e as tendências do mercado. “Estamos em sintonia com os métodos praticados no exterior e no Japão. Trabalhamos para a satisfação do lojista e do cliente final”, concluiu.



Jorge Imai: “orientação aos lojistas”
 代表取締役今井譲治氏:「小売商への方
 向付け」

小売商への支援は輸入業者株式会社イマイの競争力を強化する差別化の一つとして行われてきた。同社の市場の30%以上を占める地域である群馬県のロジスティクス・販売センターの開設を主たる理由として、2009年上半期の売上急増という成果が現れている。

株式会社イマイ代表取締役である今井譲治氏は、Revista Brasil誌の取材に対し、2009年7月にロジスティクスセンターを船橋から群馬へ移転したと述べた。

「我々は電話サービスのみではなく製品が最終消費者に届くまでの小売商に対応している。我々は小売商の売上も気にかけて指導している。自社社員による独自のチームによって、在庫管理から棚にある製品の組立て方法の情報提供に至るまで小売商が安心して販売できるように配慮している」と強調した。群馬にあるロジスティクスセンターは600パレットもの収容能力を持つ3倉庫、更に冷凍食品の保管用に2つの冷蔵倉庫も完備している。全体では、およそ1,000平方メートルの敷地を有している。「我々はスペースの最適化や商品棚への投資、販売チームの契約の最適化を行っ

た」と今井氏は説明する。加えて「10名いる社員のうち一部を船橋から異動させた」と補足した。

ロジスティクスセンターは長野県や神奈川県に加え、茨城県、栃木県と言った北関東地域全体もカバーすると同時に日本列島の東部と北部全域に対応する。

又、岐阜県美濃加茂にもロジスティクスセンターを有しており、このセンターは静岡県、岐阜県、愛知県と言った地域を中心に日本の西地域全体をに対応できるようにしている。ブラジルから輸入するおよそ600アイテムもの商品の販売には、製品配達用のトラック3台を含む車両13台を使用している。株式会社イマイは更に横浜港にも倉庫を所有し、ここではコンテナの受取や商品の荷降ろしを行っている。

2010年までに、株式会社イマイはヨーロッパを含む国際見本市訪問など、海外での交流を継続していく予定だ。今井氏によれば、これらの活動は新製品や市場傾向を学び調査する良い機会であると言う。「我々は海外や日本で実践されている手法に沿って行動している。そして小売商や最終消費者のニーズを満足させる為に働いている」とまとめた。

DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL

ブラジルでの持続可能な開発

Atualmente, o Brasil ocupa o terceiro lugar mundial em projetos registrados do Mecanismo de Desenvolvimento Limpo (MDL), com 9,62% do total. Em primeiro lugar está a China com 34,21% e em segundo lugar a Índia, com 25,93%. Por esse sistema, países desenvolvidos podem comprar “créditos de carbono” de projetos de redução de emissões de gases poluentes em países em desenvolvimento, estabelecido pelo Protocolo de Quioto, em 1997, a fim de evitar o efeito estufa global. “Nossa participação no MDL está cada vez mais sofisticada. Contamos com o apoio de banco de investimentos e fundos internacionais e privados. Além disso, créditos podem ser negociados na Bolsa de Valores de São Paulo (Bovespa)”, explicou o advogado Rodrigo Sales, responsável pelo setor de Meio Ambiente, Mudanças Climáticas e Responsabilidade Social das Organizações na Trench, Rossi e Watanabe Advogados, associado a Baker & McKenzie International em palestra a cerca de 40 empresários, em sua maioria japoneses, em Tóquio. O evento foi organizado pela Câmara de Comércio Brasileira no Japão, Petrobras e Baker & McKenzie International.

O setor de energia renovável tem a maior quantidade de projetos de MDL, seguido pelo de fazendas suínas e

substituição de combustíveis fósseis, sobretudo nos estados de São Paulo, Minas Gerais e Rio Grande do Sul. Para o capital privado, Sales recomenda estar atento na expansão do agribusiness, maior cooperação com os aterros sanitários públicos e a necessidade brasileira de diversificar as fontes de energia. Além de uma chance mais barata de alcançar a cota nipônica de redução por meio da compra de créditos de carbono, o Brasil dispõe de tecnologia avançada no uso de etanol e biodiesel, que pode favorecer parcerias.

AMAZÔNIA

A Amazônia vem despertando a atenção do mundo. “Um exemplo é a Fundação Amazônia Sustentável, que prevê a preservação ambiental com apoio às comunidades locais por meio de parceira público-privada com o banco Bradesco, a Coca-Cola e o Hotel Marriott”, disse Sales. A região deve ser afetada pela decisão do governo federal, que comprometeu-se a reduzir de 36% a 39% as emissões de gás carbônico até 2020, considerando-se crescimento entre 5% a 6% do PIB nacional. Para o especialista, essa é a oportunidade para unir capital público e privado a um modelo lucrativo de desenvolvimento sustentável.

Colaboração: Thiago Minami



Tsutomu Hirashi, da Baker & McKenzie, Rodrigo Sales e Taketoshi Aikawa, da Petrobras
 ベーカー・マッケンジーの平石努氏、ロドリゴ・サーレス、ペトロブラス社の 相川武利両氏

現在、ブラジルはクリーン開発メカニズム (CDM) に登録されているプロジェクト全体の9.62%を占め、世界第三位となっている。第一位は中国で34.21%、第二位はインドで25.93%である。このシステムにより、先進国は開発途上国の汚染ガス排出削減計画の「炭素クレジット」を買うことが出来る。これは1997年京都議定書で制定されたもので、世界レベルの協定であり、地球温暖化防止を目的としている。「我々がクリーン開発メカニズム (CDM) に参加する形態はますます高度化しています。投資銀行、海外ファンド及び民間ファンドによる支援を受けていますし、その上、炭素クレジットはサンパウロ証券取引所 (Bovespa) で取引することが出来ます」とロドリゴ・サーレス弁護士は東京で日本人を中心とした約40人の企業家を前に説明した。同氏はベーカー・マッケンジーのメンバーファームであるトレンチ、ロッシ、ワタナベ弁護士事務所の環境・気候変動・CSR部門の責任者である。このセミナーは在日ブラジル商業会議所、ペトロブラス社とベーカー・マッケン

ジーの主催で行われたものである。再生可能エネルギー部門がCDMプロジェクトの多くを占め、特にサンパウロ、ミナス・ジェライス、リオ・グランデ・ド・スルの各州では養豚場で回収されるメタンガスのエネルギーと化石燃料代替エネルギープロジェクトがこれに続く。日本企業にとって魅力は大きいとサーレス氏は次のように指摘する。

アマゾン世界の注目を集めてきた。「その一例としてアマゾン環境保全基金があります。同基金は、ブラデスコ銀行、コカ・コーラ社、マリオットホテルとの官・民共同作業により、地域社会への支援を含む環境保護を見越しています」とサーレス氏は説明する。国民総生産 (GDP) が5%から6%成長すると判断されていることを考慮すると、同地域は、連邦政府が炭素ガス排出量を2020年までに36%から39%の間で削減する約束を11月に決定したことで直接影響を受ける。同氏はそれを公的、私的資本が利益の出る持続可能な開発モデルに向かって集中する機会と捉えている。協力:南チアゴ

NEGÓCIOS NO FESTIVAL B ブラジルフェスティバルでの

Participação de expositores no evento da CCBJ mostra a importância do gerenciamento dos
ブラジル商業会議所主催の第4回ブラジルフェスティバルでブースの運営の重要性が証明された

FOTOS: GETÚLIO M. OGOSHI E IZABEL TIEMI



Venda de produtos semelhantes, mas montagem de estande para público direcionado, organização de fila, importação de bebida especialmente para o evento, prestação de serviço de telefonia, atendimento com informação bancária e design de vestuário com motivos do Brasil.

Essas foram algumas das características de sucesso dos mais de 60 estandes expositores do IV Festival Brasil, também conhecido como Brazilian Day Japan, organizado pela Câmara de Comércio Brasileira no Japão, nos dias 5 e 6 de setembro, no

Parque Yoyogi, em Tóquio. Com público de mais de 140 mil pessoas, o evento superou as expectativas da Comissão Organizadora.

O festival mostrou empresas expositoras adotando soluções criativas para facilitar as vendas. É o caso da Churrascaria Barbacoa, que mobilizou 18 funcionários em cada dia. Algumas pessoas chegaram a comparar que a fila não estava tão longa como em 2008. O motivo foi porque a empresa fez otimização para atender melhor o cliente. De acordo com o gerente Flavio Asada, a empresa vendeu ¥1 milhão a mais do que no festival anterior. “No total, as

vendas foram de ¥3,3 milhões. Os custos fixos são altos porque utilizamos a mesma carne servida no restaurante, mas com o sistema que implantamos, a fila andou mais rápido”, disse.

O proprietário da loja Território Nacional, Tony Prado, foi o recordista na aquisição de estandes, total de cinco, sendo divididos em dois para vestuário e cada um dos outros três estandes para churrasco, salgados e bebidas. “Mas cada estande tinha público específico. Assim, o layout de um foi mais voltado para japoneses e estrangeiros. Em outro, o layout foi para atender os

BRASIL

ビジネス

estandes



類似商品の販売、特定の一般客をターゲットにしたブースの設置、列の整備、イベント用スペシャルドリンクの輸入、電話サービスの提供、銀行に関するインフォメーション窓口、ブラジルのモチーフを用いた衣服のデザイン。

これらが、代々木公園で9月5日と6日に在日ブラジル商業会議所主催の第4回ブラジルフエスティバルで出展した60以上のブースの中で、成功した特長の幾つかである。フェスティバルへの来客者数は14万人を超え、組織委員会の予想を上回るものだった。

フェスティバルでは、売上を伸ばす為

に創意工夫を凝らした出展者たちが見受けられた。シュラスコ専門レストランバルバッコアの場合、連日18人体制を組み、客への注文に素早く対応し、昨年に比べ行列の待ち時間を短縮した。同レストラン支配人フラヴィオ・アサダ氏によれば、今年の売上は昨年に比べ100万円程も上回ったと言う。加えて「全体の売上は330万円だった。レストランで使用しているものと同じ品質の肉を使用した為固定費は高かったが、接客方法を替えたことで、注文品待ちの行列も素早くはけ、結局売上増につながった。」と述べた。

テリトリオ・ナショナル社代表取締役

社長であるトニー・プラド氏は、今回ブースを5つ利用し、そのブース数の記録保持者となったが、この内2ブースでは衣装類を、3ブースではそれぞれシュラスコ、つまみ類、ドリンクを販売した。「それぞれのブースの客筋が異なり、一方のレイアウトは日本人や外国人客向け、また一方のレイアウトはブラジル人若者向けとなり、結果的に上手くいった。売上高は700～800万円で期待以上の成果だった。」と評価した。そして来年は更にブースの数を増やそう考えている。」と語った。

イマイグループは、335mlのデバッサ

jovens brasileiros e deu certo. As vendas totalizaram entre ¥7 milhões e ¥8 milhões, superando as expectativas”, avaliou. “Para o ano que vem, pretendo alugar mais barracas”, adiantou.

A empresa Imai Group trouxe a cerveja premium Devassa, em garrafa de 355 ml, importada especialmente para o Festival Brasil. O presidente Jorge Imai falou que o evento é uma boa oportunidade para testar a receptividade do público. “Apesar da bebida ser um pouco mais cara do que as outras, a aceitação foi boa e pretendo dar continuidade na importação”, comentou ele, que importou um contêiner para o festival. De acordo com Imai, a comercialização também foi boa para o pão de queijo assado na hora, sanduíche de calabresa com molho vinagrete e cachapa. Em relação aos produtos embalados como biscoitos e café, embora a empresa tenha levado dois caminhões com esses itens, houve a necessidade de repor para atender a demanda de varejo. Ao todo, 23 pessoas trabalharam nos quatro estandes. “O festival é válido e uma grande chance para divulgar o Brasil. Vemos que há muitos japoneses fãs do Brasil”, enfatizou.

SERVIÇOS

Na área de serviços, o maior estande foi do Banco do Brasil, sempre presente no Festival Brasil. O gerente regional, Jorge Sturmer, considerou que “a atuação do banco foi mais voltada para relacionamentos e presença da marca”. Houve o registro de 515 atendimentos para abertura de contas, atualização de cadastros, consultoria financeira, etc.

“Assim como nos anos anteriores, o balanço do festival foi positivo”, apontou Erika Nakasone, da área de marketing da empresa Brastel Telecom. Na oportunidade, o público soube mais sobre os últimos serviços de telefonia lançados como celulares da Brastel e planos FLIP Family e FLIP Global Pack. Um dos itens que ela considerou melhor do que no ano anterior foi no quesito limpeza. A Comissão Organizadora contratou uma empresa com cerca de 20 pessoas brasileiras para cuidar desse serviço.

2010

O IV Festival Brasil, da Câmara de Comércio Brasileira no Japão, foi patrocinado pelas seguintes empresas: Mitsui & Co., Ltd., TV Globo Internacional, Petrobras, Banco do Brasil, Vale, Nippon Fruit Juice/Citrosuco, American Air Lines e Sumitomo Corporation. O evento contou com o apoio da Embaixada do Brasil em Tóquio, do Ministério dos Negócios Estrangeiros do Japão e da

Prefeitura de Tóquio.

O presidente da CCBJ, Osvaldo Kawakami, agradece a todos que colaboraram direta ou indiretamente para o sucesso do festival e também para as pessoas que ajudaram na Campanha de Solidariedade. “Esse evento bem brasileiro é um meio para promover o intercâmbio com os japoneses e os estrangeiros em geral. A CCBJ trabalha para que novas oportunidades de negócios aconteçam entre os dois países”, declarou.

A Comissão Organizadora foi coordenada por Arthur Muranaga e Newton Sonoki. Muranaga considera que o “Brazilian Day é a maior festa brasileira da Ásia. É uma pequena amostra do que os japoneses vão encontrar na Copa do Mundo, em 2014 e nas Olimpíadas, em 2016, no Rio de Janeiro”. Para 2010, ele prevê que além de muita música e comida típica brasileira, o evento deve contemplar as oportunidades de negócio e o turismo no Brasil.

Para Newton Sonoki, que participou pela primeira vez efetivamente na comissão, a experiência foi muito válida. “Promover uma festa brasileira no Centro de Tóquio é algo indescritível. O evento se consolida como sucesso e tem potencial a ser alcançado para marcar mais o intercâmbio bilateral”, enfatizou ele, que agradece a todo corpo de voluntários integrantes da comissão.

O festival também teve a participação do Consulado Geral do Brasil de Tóquio, do Sabja (Serviço de Assistência aos Brasileiros no Japão), entre outras entidades, além de muita música e animação das bandas. Direto do Brasil participaram a Banda Jammil e Uma Noites e o apresentador Serginho Groisman, da TV Globo.





プレミアムビールを販売した。このビールはブラジルフェスティバル用に特別に輸入したもので、代表取締役社長ジョージ・イマイ氏によれば、このようなイベントは市場調査を行うのに絶好の機会であると言う。「値段は他のビールと比べ多少高いが売れ行きは上々で、今後も輸入を継続したいと考えている。」と語った。

イマイは今回フェスティバル用にコンテナ1台分を輸入している。他にも、ブース内で調理したパン・デ・ケージョやビネガーとピンガソースをかけたサンドイッチ・カラプレーザ等の売れ行きも良好だった。ビスケットやコーヒー等の包装商品はトラック2台分を持ち込んだが売り切れ、追加納品したと言う。計で23人が4ブースに分かれ接客した。「フェスティバルはブラジルを宣伝する絶好の機会だ。いかに多くのブラジル好き日本人がいるのが一目瞭然だ。」と強調した。



サービス

サービス分野では、毎回フェスティバルに参加しているブラジル銀行が最大のスペースを占有した。地域代表ジョージ・ストゥルメール氏によれば、「ブラジル銀行の出店目的は顧客との関係とブラジル銀行自体の出店に伴う存在で多くの人に知ってもらうことであった。」とし、フェスティバル当日には口座の開設、個人データの更新、借り入れ相談等トータルで515件の案件を取ることが出来た。「過去の実績と同様に、フェスティバル内での収支は黒字だった。」とプラステル・テレコム販売部門の仲宗根エリカ氏は指摘した。



多くの人は、プラステルの携帯電話やFLIPファミリープランやFLIPグローバルバックと言った最新の電話サービスの情報をより良く知ることができたと言う。昨年と比べてフェスティバル内で最も評価出来る点の一つとして仲宗根氏が挙げたものは、会場内の清掃であったとした。フェスティバル組織委員会、清掃業務をある企業と契約を交わし、約20名のブラジル人がこの業務に従事した。

2010年

在日ブラジル商業会議所主催の第4回ブラジルフェスティバルは、以下の企業より後援を得て開催された。三井物産株式会社、インターナショナルTVグローボ、ペトロブラス、ブラジル銀行、ヴァーレ、日本フルーツジュース/シトロスーコ、アメリカン航空、住友商事株式会社。又、在日ブラジル大使館、日本国外務省及び東京都庁の支援も得た。

在日ブラジル人商業会議所会頭川上オズワルド氏は、フェスティバルの成功に直接的に或いは間接的に

協力してくれた全ての人々、又チャリティーキャンペーンに支援して下さった方々全員に感謝の意を表し、「これはブラジルのイベントではあるが、同時に日本人や他の外国人との交流を深める為の手段の一つであり、当会議所は両国間で新しいビジネスチャンスが創出できるよう、注力していく所存である。」と宣言した。

組織委員会は村永アルツール氏及びニュートン・ソノキ氏により運営された。村永氏によれば、「ブラジルフェスティバルは、アジア最大級のブラジルのイベントであり、2014年のサッカーワールドカップと2016年のリオ・デ・ジャネイロでのオリンピックで、日本人が目にするであろう事柄の小規模見本市のようなものである。」と述べた。

更に同氏は、2010年に向け、ブラジル音楽や食べ物も加え、イベントを通してブラジルにおけるビジネスの機会やブラジル観光を今後の課題として挙げた。

ニュートン・ソノキ氏は今回初めて実質的に組織委員会に加わったが、大変素晴らしい経験であった、と述べた。「東京の中心でブラジルフェスティバルを推進出来た喜びは筆舌に尽くし難い。イベントは無事成功し、今後両国間の国際交流の促進にも役立つ。」とし、組織委員会と一体となって働いてくれたボランティア団体の方々に感謝の意を表したい、と強調した。

ブラジルフェスティバルでは、バンドグループの活気や沢山の音楽に加え、在東京ブラジル総領事館やNPOサビジャ(在日～)、その他の団体の参加もあった。

ブラジル本国からは、バンドグループ「ジャミル&ウマ・ノイテス」とブラジル民間放送TVグローボの司会者セルジーニョ・グロイズマンが参加した。





Doações ajudam a Igreja de Hamamatsu
寄付金が浜松の教会を援助する

ARQUIVO PESSOAL



Padre Osmar Padovan
オスマル・パドヴァン神父

SOLIDARIEDADE

A Campanha de Solidariedade do IV Festival Brasil arrecadou cerca de uma tonelada de alimentos não perecíveis. Tudo foi doado ao Grupo Betânia, da Igreja São Francisco de Assis, de Hamamatsu. O padre Osmar Padovan, integrante da paróquia, falou que “as doações estão servindo e muito para continuarmos entregando cestas básicas a tantas famílias passando necessidades no Japão. Já foram distribuídas mais de 1.600 cestas básicas desde o começo de 2009. E a continuação só está sendo possível

graças a esta ajuda. Deus abençoe a todos que fizeram esta generosidade”, salientou. A campanha também arrecadou 369 mil ienes destinados ao Fundo Comunidade Brasileira, administrado pela Embaixada do Brasil em Tóquio, junto com a diretoria da CCBJ. Para a Secretária de Comunidade da Embaixada, Patrícia Côrtes, a campanha foi eficaz. Ela informou que o valor será utilizado em prol da comunidade e o destino depende de avaliação do conselho.

チャリティー

第4回ブラジルフェスティバルでのチャリティーキャンペーンでは、約1トンもの保存食料が集まり、それらは浜松のサン・フランシスコ・デ・アシス教会のベタニアグループに寄贈された。同教会のオスマル・パドヴァン神父は本誌の取材に対し、「ご寄付の品々は大変役に立っており、おかげで日本で困窮の生活を送っている多くの家族に対し食料支援を継続して行うことが出来ています。2009年初めから、既に1,600食分の食料配給を行っていた。今回の援助のおかげで、継続的な配給が可能になりました。

た。この寛大な施しを与えた全ての人たちに神のご加護を。」と述べた。更にブラジルコミュニティ基金向けに36万9千円もの寄付が集まった。この基金は在日ブラジル大使館と在日ブラジル人商業会議所により運営されており、在日ブラジル大使館一等秘書官であるパトリシア・コルテス氏によれば、今回のキャンペーンは大変効果的なものであり、集まった寄付金はコミュニティへの支援に使用され、その使途は委員会の厳正な評価により決まると述べた。

FOTOS: GETÚLIO M. OGOSHI E IZABEL TIEMI



CLICK IV FESTIVAL BRASIL



Kazushige Mori, NPO ABIC; Kyoko Nakagawa, Kaeru Project and Tomie Futakuchi, Hope Project



Ambassador of Brazil, Luiz Augusto de Castro Neves (at center) and the Organizing Committee



Volunteers of Festival Brasil



Head of Asia Operations of Banco do Brasil, Jorge Sturmer and soccer player Rafael Mariano (at right)



Grupo de Capoeira Regional Tempo - Mestre Tony



Jamil e Uma Noites Music Band and Serginho Groisman, from Brazil



Newton Sonoki (BJE), Osvaldo Kawakami, president of CCBJ and soccer player Ruy Ramos



From Vale: Marcelo Demoro, Marcos Turini, Renato Almeida and Marcos Leite Ferreira. At center, Osvaldo Kawakami



Instituto Educacional TS Recreação Choral



From Mitsui & Co., Ltd.: Yuichi Aoki, CSR general manager, Yoshiko Okano and Ryota Nakamura



Grupo de Capoeira Angola Pelourinho - Mestre Moraes



➤ Roteiro turístico de regiões pouco exploradas conseguem despertar cada vez mais atenção com trabalho do escritório do Mercosul no Japão

あまり知られて無い地域のツアーが、日本のメルコスール観光局の働きにより、注目を集め始めている

EMBRATUR

JAPONESES DESCOBREM

日本人、マラニョン・レンソイスの魅力を発見



A natureza em Lençóis Maranhenses mescla dunas e lagoas
マラニョン・レンソイスの自然は、砂丘と湖とが調和している

Você conhece o Parque Nacional dos Lençóis Maranhenses, no Estado do Maranhão, no Brasil? Sabe o motivo de estar crescendo o número de turistas japoneses para essa região? O local foi escolhido como um dos dez lugares mais maravilhosos que o japonês precisa conhecer antes de morrer.

A escolha foi feita pelos próprios telespectadores de um programa japonês intitulado “100 lugares para visitar antes de morrer”, da Fuji TV. Lençóis Maranhenses ficaram em segundo lugar, com 19.495 votos. Como o próprio nome do slogan do Governo do Maranhão diz, é o único deserto do mundo com milhares de lagoas.

O parque possui 155 mil hectares de dunas, rios, lagoas e manguezais. Ao mesmo tempo em que há areias como um deserto, há lagoas formadas pelas chuvas entre as dunas.

O Escritório do Mercosul, em Tóquio, vem trabalhando para contribuir com esse interesse pelo local. Em 2006, quando o Escritório começou a promover este destino no Japão, não ha-

ブラジル、マラニョン州にあるレンソイス・マラニョン国立公園をご存知だろうか？この地域への日本人観光客の数が増えている理由はご存知だろうか？ここは、死ぬ前に行くべきもっとも美しい10ヶ所の一つとして選ばれた地域である。

これは、日本のフジテレビで放映されたテレビ番組”死ぬ前に行きたい100選”内で視聴者によって選ばれたものである。レンソイス・マラニョンは19,495票で第2位となった。マラニョン政府がオリジナルスローガンで掲げているように、それは無数の湖が点在する世界で唯一の砂漠である。

国立公園内には、15万5千ヘクタールもの砂丘が広がり、そこに川や湖やマングローブ林が点在している。砂漠のように砂があるのと同じ時に、砂丘の間々には雨によって形成された湖が存在している。

東京のメルコスール観光局は、この地域への高い注目度に対しいろいろと働きかけている。この旅行目的地を推進し始めた2006年には、レンソイス・マラニョンへの観光ツアーを商品化する旅行代理店は無かった。「2009年、すでに7つの旅行代理店がこの地域へのツアーを販売している。日本の旅行代理店へ新しい観光ツアーを商品化するよう説得するのは容易なことではない。しかしながら、レンソイス・マラニョンは、エコツアーやあまりまだ知られていない地域へ旅行することが好きな日本人観光客の注目を引いた。すでにサン・ルイ

LENÇÓIS MARANHENSES

CARACTERÍSTICAS DO TURISTA JAPONÊS

日本人旅行者の特徴

■ 51% preferem viagens por pacote turístico, com programa planejado e em grupo.

■ Maioria das viagens acontece no segundo semestre.

■ Japonês fica, em média, 4,2 noites quando visita o Brasil.

● 51%の旅行者がスケジュールの決まった、グループでの観光ツアーを希望している。

● 下半期に大半の旅行が行われる。

● ブラジルを訪れた際、平均して日本人は4.2泊する。

FOTOS: EMBRATUR



Região do Maranhão é eleita pelos japoneses como um dos lugares para conhecer antes de morrer
マラニョン地域は、日本人から“死ぬ前に行きたい場所の一つ”に選ばれている



via agência de viagens comercializando pacotes turísticos para Lençóis Maranhenses. “Em 2009, temos sete agências oferecendo este destino. Não é fácil convencer uma empresa japonesa a comercializar novo pacote de turismo. Mas Lençóis Maranhenses despertam a atenção dos japoneses que gostam de ecoturismo e por ser uma região pouco explorada ainda. Já fizemos duas visitas técnicas a São Luís/Lençóis Maranhenses, na qual levamos 10 japoneses entre agentes de viagem, operadores e imprensa japonesa. Todos se impressionam com a beleza natural do local”, explicou Laercio Branco, diretor do Escritório do Mercosul.

De acordo com ele, os seminários/treinamentos com os agentes de viagem, as constantes visitas nas agências, a Feira de Turismo da JATA (Japan Association of Travel Agents) e os programas televisivos japoneses, entre eles da NHK

e a Fuji TV, também auxiliaram para os japoneses descobrirem mais o turismo no Maranhão.

TURISMO

Em 2010, os países do Mercosul podem receber cerca de 115 mil turistas do Japão. Desse total, 70% correspondem a entradas no Brasil. Esta é a meta de crescimento do Escritório do Mercosul para o mercado japonês. O Ministro do Turismo do Brasil, Luiz Barretto, está confiante no mercado japonês ao Brasil e observou forte apoio das grandes agências de turismo japonesas, na qual visitou e conversou com seus presidentes, em setembro. Entre as agências visitadas estavam a JTB e a HIS, que demonstraram interesse pelo Brasil/Mercosul.

No caso do Brasil, a Embratur (Instituto Brasileiro de Turismo) aponta alta de 28% de turistas do Japão, em 2008,

em relação a 2007.

Esse balanço contraria o próprio número de japoneses que vem diminuindo em viagens ao exterior. Em 2008, foram registrados cerca de 16 milhões de turistas japoneses fora do país, o que corresponde a saldo negativo de 7,56% em relação ao ano anterior.

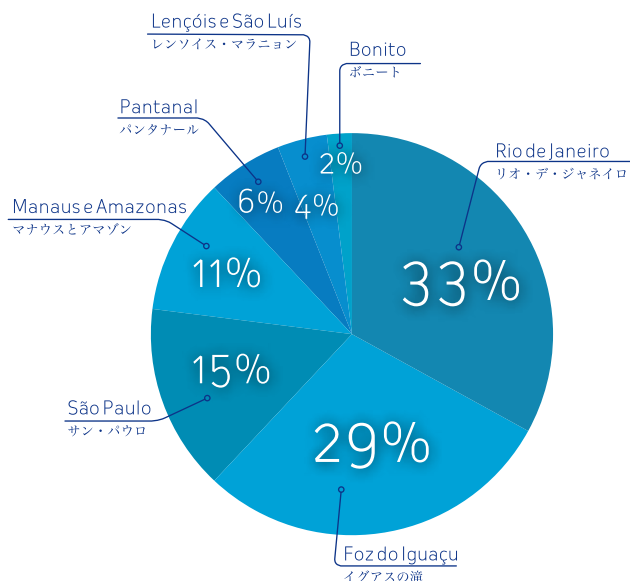
Laercio Branco tem uma explicação para essa situação: “Os destinos consagrados na Europa e EUA entraram no pico do conhecimento pelos japoneses que estão interessados em explorar outros roteiros turísticos. Além disso, nossos turistas tradicionais são da faixa etária acima de 50 anos, na qual são menos afetados pela crise econômica”.

Além de Lençóis Maranhenses, também entram na lista dos locais mais procurados, conforme pesquisa do Escritório do Mercosul no Brasil: Foz do Iguaçu, Rio de Janeiro, Manaus, Bonito, São Paulo e Pantanal.



Da dir. à esq.: Hermano Carvalho, diretor de Investimentos do Ministério do Turismo; Laercio Branco, diretor do Escritório do Mercosul; Ministro Luiz Barretto e Patric Krahl, diretor do Departamento Internacional do Ministério do Turismo

LOCAIS MAIS PROCURADOS NO BRASIL ブラジルで最も人気のある地域は



ス/レンソイス・マラニョンへの下見を2度行い、旅行代理店やコーディネーター、日本のマスコミから10名を案内した。皆この自然の美しさに感動していた。」とメルコスール観光局局長のラエルシオ・ブランコ氏は述べた。ブランコ氏によれば、旅行代理店のセミナーや訓練、代理店への頻繁な来店、JATA（日本旅行業協会）の観光博、NHKとフジテレビのテレビ番組等が、日本人のマラニョン観光の魅力発見に役立っている。

観光

2010年、メルコスール地域には日本からおよそ11万5千人の観光客が訪れる可能性があると考えられている。そのうち70%がブラジルに入国すると予想される。これは、メルコスール観光局が掲げる日本市場への目標だ。ブラジル観光大臣であるルイス・バレット氏によれば、ブラジルに向けた日本市場は確信できるものであり、9月に日本の大手旅行代理店数社の代表を訪問し会談したことから、これら

旅行代理店からの支持も得られているとしている。訪問した旅行代理店はJTBやHISで、ブラジル、メルコスールへの興味を示したと言う。

ブラジルの場合では、エンブラツール（ブラジル観光公社）は前年と比べて2008年は日本からの観光客が28%増加したと示した。この結果は、海外旅行をする日本人観光客数減少と相反するものである。2008年、およそ1600万人の日本人が海外旅行をしたが、前年と比べてその数値は7,56%減少している。これについてラエルシオ・ブランコ氏は、「ヨーロッパや米国の定評ある旅行目的地は、目新しい旅行に興味を持つ日本人の好奇心に合わなくなっており、更に、その多くの観光客の年齢層は50代以上で、この年代の人々は経済危機の影響が少ない。」と説明している。レンソイス・マラニョンに加え、ブラジルのメルコスール観光局の調査によれば、イグアスの滝、リオ・デ・ジャネイロ、マナウス、ボニート、サンパウロ、パンタナールと言った地域も観光客に人気がある。

BALANÇO DO TURISMO EM 2008 2008年度の観光に関するデータ

- Alta de 25% no número de agências que comercializam pacotes ao Brasil no Japão, com total de 25.
- 日本からブラジルへの観光ツアーを販売する旅行代理店数が25%増加し、25店舗となった。
- Das 10 maiores agências do Japão, nove vendem pacotes ao Mercosul.
- 日本の大手旅行代理店10社のうち、9社がメルコスール向けの観光ツアーを販売している。

VOLTA ÀS ESCOLAS NO BRASIL

Projeto Kaeru presta assistência aos alunos que retornam do Japão ao Brasil, com dificuldade de



DIVULGAÇÃO

O Projeto Kaeru é uma parceria do Instituto de Solidariedade Educacional e Cultural (ISEC), Secretaria Estadual de Educação do Estado de São Paulo, com o apoio da Fundação Mitsui & Co., Ltd. O programa trabalha para a inclusão de filhos de trabalhadores brasileiros no Japão nas escolas públicas do Estado de São Paulo. O nome Kaeru foi adotado por significar voltar, mudar e transformar no ideograma japonês. Na forma substantiva significa sapo, um animal que sofre metamorfoses até chegar na fase adulta. Esse desenvolvimento é o que deseja ser alcançado pelo programa entre as crianças.

Homepage: www.isec.org.br



Psicóloga Kyoko Nakagawa:
pais precisam investir na
educação dos filhos
心理学者中川郷子氏: 親は子供の教育に
投資しなければならない

ブラジルの学校への復校

カエル・プロジェクトとは日本からブラジルに帰国した学習能力不足児童を支援するプロジェクトである

A falta de informação faz alguns alunos não providenciarem os documentos necessários, quando retornam do Japão ao Brasil, para se matricular numa escola do estado brasileiro. Além disso, tem-se verificado casos de jovens com dificuldade de adaptação na sociedade brasileira, por não dominar completamente a língua portuguesa ou por diferença sócio-cultural dos dois países.

A fim de prestar auxílio a esses alunos foram promovidas palestras pelo Projeto Kaeru, em cinco cidades com alta concentração de brasileiros (Ota, Hamamatsu, Toyota, Suzuka e Kani), em setembro. O projeto possui como ob-

jetivo o desenvolvimento saudável das crianças, com apoio psicológico, social e pedagógico. As palestras foram organizadas pela Mitsui & Co., Ltd., com o apoio da ABIC (Action for a Better International Community).

Um dos palestrantes foi o professor universitário e advogado Masato Ninomiya, que notou muitas famílias ainda indecisas sobre o futuro. “Essa indecisão é muito grave, pois os filhos vão perdendo a preciosa oportunidade (irrecuperável) para os estudos. Reforcei a importância do planejamento na vida das pessoas”, disse. As perspectivas para o futuro são otimistas, conforme ele, “porque os brasileiros no Japão ajudam a melhorar

a imagem do Brasil”. Além disso, Ninomiya destacou que os jovens brasileiros cursando universidades no Japão, podem promover a ascensão social da comunidade, assim como ocorreu entre os nikkeis que estudaram em faculdades no Brasil. “Espero que bacharéis e licenciados brasileiros consigam obter mais emprego em igual condição dos japoneses. Assim, o brasileiro deixará de ser deka-seguri, mas dará um passo na integração na sociedade japonesa”, finalizou.

A psicóloga Kyoko Nakagawa, coordenadora do Projeto Kaeru, também ministrou palestras no Japão. Ela reforçou que os pais não podem deixar fatores econômicos influenciarem a educação

aprendizado

プロジェクト

カエル・プロジェクトは、教育文化連帯学会（ISEC）とサンパウロ州教育局がブラジル三井物産基金の支援により共同で推進しているものであり、当プログラムはサンパウロ州公立学校に在学中の在日ブラジル人勤労者の子弟をサポートするために活動している。「カエル」とは日本語で「帰る」「変える」「変容する」を意味する。一方で、名詞としては生き物の「蛙」を意味するが、この生き物は成長過程で次々と姿を変えていく。その成長発展こそが当プログラムが子供達に期待するものである。

ホームページ: www.isec.org.br

Advogado e professor universitário Masato Ninomiya:
brasileiros ainda indecisos sobre o futuro
弁護士で大学教授の二宮正人氏:ブラジル人にはまだ将来について考える意識が足りない



在日ブラジル人子弟の一部は、情報不足の為に日本からブラジルに帰国した際、ブラジルの公立学校に提出すべき必要入学書類の手配が出来ていないことがある。それに加え、ポルトガル語が十分に出来なかったり、両国の社会文化の相違を理解していない等により、ブラジル社会にうまく順応できないケースも確認できている。

このような生徒達を支援する為に、ブラジル人集住地域である5都市（太田、浜松、豊田、鈴鹿、可児）においてカエルプロジェクト主催の講演会が9月に開催された。

このプロジェクトは心理的社会的教育的サポートにより、子供達の健全な成長を目指すものである。講演会は、ABIC（国際社

会貢献センター）の後援により、三井物産（株）が組織したものである。

講演者の一人は、大学教授であり弁護士でもある二宮正人氏であり、二宮氏は、多くの在日ブラジル人家庭はまだ明確な将来のプランを持っていないと指摘した。「将来プランの不明確さは極めて深刻である。これによって子供達は貴重な（そして取り返しのつかない）勉学機会を失っているのだ。各人が将来の計画を立てることがいかに重要かという事を強調した。」と語った。同時に、将来の展望は明るいものだとも述べる。「なぜなら在日ブラジル人は、ブラジルのイメージ向上に大きな役割を果たすことができるからだ。」二宮氏は、かつてブラジルに住む多くの日系人達が、大

学に進学したと同様に、日本の大学で学ぶ在日ブラジル子弟達が在日ブラジル人コミュニティの社会的地位向上を促進できると強調する。「日本で学士や修士資格を取得すれば、ブラジル人も日本人と同じ条件でより良い仕事を得る事ができるだろうと考えている。そしてその暁には、ブラジル人はもはや『デカセギ』ではなく、日本の社会に同化する道が開けるはずだ。」と話を締めくくった。

カエル・プロジェクトのコーディネータを務める心理学者の中川郷子氏も又、講演を行った。同氏は、父兄が経済問題に子供教育に影響を及ぼさせてはならない点を強調した。「経済危機はいずれ過ぎ去る。しかし、もし親が不景気を理由に子供の教

dos filhos. “A crise passa, mas se os pais não investirem na educação das crianças, esse jovem não terá um futuro promissor”, acrescentou ela, que tem observado crianças voltando do Japão, mas sem conseguir falar a língua portuguesa. Desde setembro, foi implantada uma sala de aula para assistência aos alunos de ensino médio, em São Paulo.

Em 2009, foram atendidas 40 crianças no Estado de São Paulo. Ao todo, desde o início do projeto, em junho de 2008, foram atendidos mais de 300 alunos. São oferecidas aulas de reforço, atendimento psico-pedagógico, orientação aos pais, etc.

Ela cita a importância de estar atento para com a documentação escolar. “Um jovem estudou em escola brasileira no Japão e passou no vestibular no Brasil. Mas como a escola do Japão fechou, ele não tinha documentos para comprovar que realmente estudou e tivemos que interferir para essa pessoa ser aceita na universidade”, contou.

DOCUMENTOS

Conforme levantamento do Projeto Kaeru, segue a lista de documentos da escola necessários antes de voltar ao Brasil:

A- Se estudou em escola japonesa

- Comprovante de matrícula ou certificado de conclusão traduzido para o português, carga horária, avaliação ou histórico escolar. Enviar para o Ministério dos Negócios Estrangeiros do Japão (Gaimusho), setor de Autenticações (Rouji ijû seisakuka shomeihan), em Tóquio ou Osaka, anexando um envelope selado para resposta (correspondência registrada) e requerimento para reconhecimento de firma dos documentos.
- Levar os documentos que retornarem já com firma reconhecida para o Consulado Brasileiro (Tóquio ou Nagoya), juntamente com cópias das páginas 1 a 3 do

PERFIL DOS ALUNOS BRASILEIROS - A seguir algumas características dos jovens que voltam do Japão ao Brasil:

- Aumento de crianças nascidas no Japão, mas que não conhecem o Brasil, sendo os novos imigrantes.
- Muitas crianças não possuem o conhecimento mínimo do vocabulário em português para a vida cotidiana.
- O estresse causado por diferenças culturais ou fatores sócio-familiares pode estar relacionado para a dificuldade de aprendizado.
- As crianças em escolas japonesas não dominam a língua materna e não conseguem aprender o idioma japonês suficiente para acompanhar as turmas nos estabelecimentos de ensino do Japão.

Fonte: Projeto Kaeru カエル・プロジェクト

育への投資を今怠ればその子は未来への希望を永遠に失うことになる。」と強調した。同氏は日本から帰国した子供達がポルトガル語もろくにしゃべれないケースを多く見受けていると言った。9月以降サンパウロに中学生用の補習学級が設立された。

2009年には、サンパウロ市内で40人の生徒の支援を行い、2008年6月にこのカエル・プロジェクトが開始されて以来、累計で300人以上の生徒を受け入れている。補習授業以外に心理教育学的支援や保護者向けのオリエンテーション等も実施している。

中川氏は、学校関連書類の手配にも注意する事が肝要だと述べた。「とある生徒が在日ブラジル人学校で教育を受けブラジルの大学入学資格試験も合格したが、その学校が閉鎖された為に所定の課程の修了証明書が準備出来なかったことがあった。その日本の為、大学入学に向けて我々が間に入り、大変な手間が掛かった。」と言う経験を語った。

A. カエル・プロジェクトによる調査上、ブラジルに帰国する場合、下記リストの書類の手配が必要である。日本の学校にて勉強した場合

- 揃えて東京または大阪にある日本の外務省の領事移住政策課署名班に切手を貼った返信用封筒を添付し、全ての書類の認証を依頼し、返信は書留で依頼すること。
- 認証済みの帰国時持ち帰る書類を、本人の住所により東京乃至名古屋のブラジル領事館に、パスポートの1-3ページの写し、認証税領収書、直接領事館に行かない場合には、返信用の切手を貼り付けた封筒と学校の作成した各書類のサインの認証依頼書と共に持ち込むこと。
- サンパウロ州の教育制度では、受け入れ学校は、日本で勉強していたのと同じ学年に、何らの差別無く、又ブラジルの子供たちの編入と同じ条件で、生徒の編入を受け付ける。

passaporte, recibo do pagamento da taxa de autenticação, envelope selado para resposta (no caso de não ir pessoalmente) e texto de solicitação de reconhecimento de firmas de cada documento emitido pela escola.

- No sistema estadual de ensino paulista, a escola fará matrícula do aluno na série na qual ele estudava no Japão. A dificuldade do aluno na língua portuguesa não é empecilho para a matrícula.
- Uma vez matriculado, a escola acompanhará o desempenho do aluno e poderá solicitar a sua reclassificação. (Os originais dos documentos precisam ser reconhecidos por órgãos oficiais para ter validade).

B - Se estudou em escolas brasileira no Japão homologadas pelo MEC

Solicitar à escola todos os documentos para validação de estudos ministrados, inclusive o histórico escolar. Em seguida, enviá-los ao Consulado Brasileiro para realizar as devidas autenticações.

- A princípio, sob condições de transferência, a criança/jovem será matriculada, ou seja, classificada na série que estava cursando no Japão e, para isso, deve apresentar na escola, além da documentação pessoal, os documentos escolares emitidos pela instituição de origem, tais como: validação de estudos ministrados no Japão, histórico escolar, bem

como informações essenciais como por exemplo, o tempo de permanência no Japão.

C - Se estudou em casa, com professores particulares, em escolas não homologadas pelo MEC ou outros cursos

- A escola que vai receber o aluno no Brasil fará uma avaliação diagnóstica da criança/jovem a fim de classificá-la na série adequada, se não existe documentação que comprove que a criança estudou em instituições formais. Constatado o atraso escolar no aluno, a escola poderá encaminhá-lo para aulas de recuperação intensiva de férias ou para a classe de aceleração. (Fonte: Projeto Kaeru)

DIVULGAÇÃO



ブラジル人生徒達のプロフィール

日本からブラジルに帰国した青少年達のいくつか共通の特徴を下記の通りあげる。

日本生まれの子供たちが増えており、彼らにとってブラジルは初めての地であり、新移民と同じである。

子供達の多くはポルトガル語を全く知らず、日常生活においてポルトガル語を学ぶ必要性も感じていない。

文化の相違や社会や家庭での問題に由来するストレスが、学習の困難と関連している可能性がある。

日本の学校に通う子供達は母国語が出来ず、そうかといって日本の教育課程をこなしていくのに十分な日本語ができるわけでもない。

ポルトガル語が困難なことは、資格のある学年への編入の妨げとはならない。

- 一旦編入すると、学校は生徒の学業をしつかりと見守り、必要な時には学年変更を要請することが出来る。全ての書類は、有効なるためには、前述の如く、公的機関により認証されること。)

B. ブラジル教育省の認可したブラジル人学校で勉強した場合。

- 通学した学校に、その学校での勉学歴を含めて、勉強したことの証明する全書類の発行を依頼すること。次に然るべき認証を行うために、ブラジル領事館に送付すること。

- 認可学校の発行したオリジナル書類は日本在のブラジル領事館により、本物である事が認証されねばならないことをはっきりとさせることが重要である。

- 原則として、子供・若者は日本で通学していたのと同じ学年に編入される。そのためには、個人的な書類の他に、ブラジル人学校又、日本で在学していた学校の発行した、以下のような書類を編入する学校に提出しなければならない。

*日本在住の期間など必要不可欠な情報など学校は生徒の学力の評価を為すことが出来る。その評価により、勉学での困難さや勉学の不足が分かれば、下の学年に編入出来る。進級課程のためには、生徒の年齢、能力、ま

た学校外での経験も考慮される。

C. 家庭で、個人教師の下で、ブラジル教育省により認可されていないブラジル人学校で、或いは他のやり方で勉強した場合。

- 生徒を受け入れる学校は、子供が正式な学校で勉強したことを証明する書類も無い場合に、適切な学年に編入する目的で子供・若者の学力診断を行う。生徒の学力遅れが分かれば、休日を使った集中的な学力回復授業、乃至加速的な授業をその生徒に課す。

カエル・プロジェクト

FORMAÇÃO DE NOVOS

新しい教育者の育成

O curso gratuito de Pedagogia reúne cerca de 300 brasileiros
教育学の無料講座におよそ300名のブラジル人が集結



Professores da UFMT participam da videoconferência nas aulas presenciais
マトグロッソ連邦大学の教員団は、テレビ会議を通じて教室での授業に参加する

O curso à distância e gratuito de Pedagogia, oferecido a cerca de 300 brasileiros no Japão, selecionados por provas, trabalha a fundamentação da educação com as disciplinas de antropologia, filosofia, sociologia e psicologia da educação. Há ainda o ensino das diferenças metodológicas para disciplinas como matemática e ciências, além de gestão escolar com noção da atual legislação escolar brasileira. Iniciado em julho de 2009, com duração de quatro anos, é regra geral terminar o estudo no Japão, com diploma válido no Brasil.

O ensino tem parceria com

o governo do Brasil, Universidade Federal do Mato Grosso (UFMT), Banco do Brasil, Universidade Tokai do Japão e Mitsui & Co., Ltd.

Em especial ao Japão, está sendo ministrada a disciplina Japanológia para o estudo referente ao idioma, cultura, sociedade, história e geografia entre outros aspectos do Japão. Quem não conhece, pode pensar ser fácil o ensino à distância. Mas os próprios alunos apontam: “o curso é puxado”, reconhecendo o elevado nível de estudo. Separados em 15 grupos com 20 pessoas cada, os universitários têm discussões e orientações com os professores

Examinados e selecionados cerca de 300 brasileiros no Brasil, o curso gratuito de Pedagogia, oferecido a cerca de 300 brasileiros no Japão, selecionados por provas, trabalha a fundamentação da educação com as disciplinas de antropologia, filosofia, sociologia e psicologia da educação. Há ainda o ensino das diferenças metodológicas para disciplinas como matemática e ciências, além de gestão escolar com noção da atual legislação escolar brasileira. Iniciado em julho de 2009, com duração de quatro anos, é regra geral terminar o estudo no Japão, com diploma válido no Brasil.

O curso à distância e gratuito de Pedagogia, oferecido a cerca de 300 brasileiros no Japão, selecionados por provas, trabalha a fundamentação da educação com as disciplinas de antropologia, filosofia, sociologia e psicologia da educação. Há ainda o ensino das diferenças metodológicas para disciplinas como matemática e ciências, além de gestão escolar com noção da atual legislação escolar brasileira. Iniciado em julho de 2009, com duração de quatro anos, é regra geral terminar o estudo no Japão, com diploma válido no Brasil.

O ensino tem parceria com

PROFESSORES

da UFMT on-line, todos os dias. Em horário determinado, o grupo agenda periodicamente chat/bate-papo de tema livre previamente selecionado. Ao contrário de uma faculdade normal, o curso ministra uma disciplina por vez. “Como tudo fica registrado na plataforma da Internet, temos o controle das faltas, de quem apresenta as tarefas e participa das aulas. É mais presencial que um curso normal”, avaliou Shigueyo Mizoguchi, coordenadora pela UFMT no Japão.

Nas quatro aulas presenciais ao ano, ministradas aos domingos nos pólos de Gunma, Shizuoka, Aichi, Shiga, Gifu e Nagano, os alunos contam com videoconferência com os professores do Brasil. Com a diferença de fuso horário, os professores acadêmicos ficam até por volta da uma da manhã (horário do Brasil), explicando aos brasileiros no Japão. “O objetivo é integrar os conteúdos e recapitular o que já foi trabalhado on-line”, explicou Shigueyo. Uma vez por semestre, os professores da UFMT vêm ao Japão para analisar e avaliar os trabalhos de pesquisa desenvolvidos pelos alunos, com base no conteúdo aprendido no semestre. Esses encontros são regionais e acontecem de sexta-feira à domingo, nas cidades de Ota, Hamamatsu e Nagoya. No total são seis encontros presenciais ao ano.

TOKAI

O professor Daisuke Onuki, coordenador do curso pela Tokai, disse que “a aula à distância investe muito na relação com os alunos. Tem muita vida, mais do que algumas aulas presenciais quando o professor fala sozinho e o aluno pode estar dormindo na sala”. Ele mesmo começou a utilizar algumas técnicas do método à distância. “Assim, tudo fica registrado. Se não anotou durante a aula, o aluno pode esquecer”.

O objetivo da Tokai, segundo Onuki, “é contribuir para a formação de líderes na área educacional, criando propostas para melhorar a educação dos estrangeiros, em especial das crianças”. Ele fala português, pois morou por 13 anos no Brasil, tendo atuado como voluntário na Associação Comunitária da Favela Monte Azul de São Paulo, e como consultor da JICA (Agência de Cooperação Internacional do Japão), na área de educação de saúde, enviado às secretarias de saúde do Estado do Ceará e do município de São Paulo.



Professor Daisuke Onuki: “ensino à distância investe muito na relação com os alunos”

小貫大輔准教授「遠隔教育コースは、受講生との関係に大いに努力している。」

化、社会、歴史、地理と言った日本の様々な様子について学ぶ日本学という科目も設けられている。簡単なものであるかもしないが、授業のレベルの高さを認識して、「授業は大変だ」と受講生自身が指摘している。20人で構成されて15組のグループに分かれて、受講生とマトグロッソ連邦大学の教員達との間で、オンライン上でディスカッションやオリエンテーションを毎日行っている。決められた時間内に、そのグループは事前に選択された任意の課題に関するフリーディスカッションを周期的に実施する。通常の大学とは異なり、1回に1科目のみの授業を行う。「全てはインターネットサーバーにバックアップし、登録されているので、欠席者、宿題を提出しなかった人、授業に出席した人の管理等ができる。従って、通常の講義よりも出席率が高い。」とマトグロッソ連邦大学の在日コーディネーターのミゾグチ・シゲヨ氏は評価した。

群馬、静岡、愛知、滋賀、岐阜、長野といった在日ブラジル人集住地域で日曜に開催される年4回のスクーリングでは、ブラジルの教員団とのビデオ会議形式で授業が行われる。時差の為に、大学教授団が在日ブラジル人受講生へ授業を行うと、午前一時頃まで（ブラジル時間）講義を行うことがある。ミゾグチ氏は「この目的は、授業内容を統合し、Eラーニングで学んだことを復習することである」と説明した。半期に1度マトグロッソ連邦大学の教師団が日本を訪れ、半期の間に学んだ内容をベースに、学生によって進められた研

ALUNOS 受講生



Nome: Maria Shizuko Yoshida

Profissão: Formada em psicologia, exerce a função de diretora da Escola Pingo de Gente e presidente da AEBJ (Associação das Escolas Brasileiras do Japão)

Objetivo no curso de Pedagogia: “Foi a AEBJ que solicitou ao presidente Lula a implantação do curso há quatro anos, no Japão. Para muitos, é uma oportunidade de ter o diploma na área educacional. O curso é de qualidade e muito exigente. O nível de aproveitamento dos alunos deve ser maior porque temos a prática, faltando o embasamento teórico. A UFMT possui experiência no ensino à distância.”

氏名: マリア・シズコ・ヨシダ

職業: 大学で心理学を専攻し、現在ブラジル人学校エスコラ・ピンゴ・デ・ジェンチ校長とAEBJ（在日ブラジル人学校協会）理事長を兼任。

教育学コース受講の目的: 「ルーラ大統領へ4年前にこの講座設立を要請したのがAEBJであり、多くの人々にとって、これは教育分野の資格を取得する絶好の機会である。コースの質は高く且つ難しい。私達受講生は既に実践経験を持っているが、理論上の基礎が不足している為、受講生の上達水準は高いであろう。マトグロッソ連邦大学は遠隔教育の経験を有している。」



Nome: Wilson Roberto Lima

Profissão: Instrutor de capoeira

Objetivo no curso de Pedagogia: “Quero dar aula de matemática aplicada para a criança se interessar em como utilizar esse estudo. Tenho conhecimento dessa área porque trabalhei em engenharia e fiz cursos técnicos nesse ramo no Brasil. Cheguei a dar aula de matemática como voluntário em escola brasileira para preparação ao supletivo no Japão. O curso é bem puxado. Vi que aplico o construtivismo na capoeira.”

氏名: ウィルソン・ロベルト・リマ

職業: カポエラ・インストラクター

教育学コース受講の目的: 「子供が、数学の勉強をどのように応用できるかということに興味を持つ為に、応用数学を教えたい。ブラジルで工学技師としての経験とこの分野の専門校へも通ったので、この分野の知識がある。又、日本でのブラジルの成人向け高校課程教育講座の卒業検定試験準備の為の数学授業を、ブラジル人学校でボランティアとして指導したこともある。講義はとても大変だ。更に、自分が構成主義をカポエイラに活かしていることに気付いた。」

究課題を分析し評価を行う。この集まりは地域別に行われ、金曜日から日曜日にかけて、太田市、浜松市、名古屋市で実施され、年間計6回のスクーリングが行われる。

東海大学

東海大学側のコースコーディネーターである小貫大輔准教授は、「遠隔教育コースは、受講生との関係に大いに力を注ぐコースであ

る。教師が一人で話し続け、生徒は教室で居眠りをしていると言ったことがあるような出席授業よりもずっと、活気に溢れている。」と述べた。小貫氏自身も遠隔コースの技術をいくつか利用し始めた。「従って、全て登録されておける。もし授業中メモを取らなければ、受講生は忘れるであろう。」

小貫氏によれば、東海大学の目的は「外国人、特に子供の教育の向上

に関して発案し、教育分野でのリーダーの育成に貢献することだ。」とした。小貫氏は、ブラジルに13年滞在した経験を持ち、ポルトガル語を流暢に話す。ブラジル滞在中には、サンパウロのファヴェーラ（貧民街）モンチ・アズルのコミュニティー協会のボランティアとして、又セアラ州とサンパウロ市の厚生局に派遣され、健康教育分野のJICAの相談員として活動していた。

MARIO MAKUDA (IDEA COMMUNICATIONS)



Palestrante Maria Paula Hanmer estimula o auto-conhecimento
講師マリア・パウラ・ハンメル氏は自己理解を奨励する

IMPACTO VISUAL INFLUENCIA VENDAS

ビジュアル効果が販売を左右する

Palestra mostra como a aparência individual e a mentalidade de um líder são importantes num negócio

ACTトレーニング社の協力の下、CCBJ(在日ブラジル商業会議所)が主催した講演会で、個人の外見とリーダーのメンタリティーが、ビジネスの場では重要だと言うことが明らかとなった

O maior impacto numa comunicação de vendas não é o verbal ou o vocal, mas o visual. Esse foi um dos pontos surpreendentes da palestra *Gestão de Vendas: Comunicação e Processo*, organizada pela Câmara de Comércio Brasileira no Japão (CCBJ), em parceria com a empresa ACT Training International. O objetivo foi exatamente alertar sobre a importância das ferramentas da comunicação para a concretização de uma venda.

As palestrantes Maria Paula Hanmer e Sachiyo Kawasaki mostraram que o vendedor precisa tomar cuidados com a aparência física (vestuário, acessórios, roupa, cabelo, etc.), mas também com a postura, gestos e qualidade vocal em contato com um cliente. “As primeiras

impressões levam apenas alguns segundos para serem formadas”, observou Maria Paula, destacando a importância do visual no negócio.

Mais de 30 pessoas participaram da palestra. Na oportunidade, as palestrantes também explicaram sobre a importância dos valores individuais de cada um estar alinhado com os valores da empresa onde trabalha. Maria Paula detalhou as etapas a serem seguidas até a concretização de um negócio. “Organizamos as informações de maneira a estimular o auto-conhecimento para aperfeiçoar a comunicação e obter a transformação”, frisou.

A ACT Training possui 14 anos de experiência no mercado, fazendo consultoria, gerenciamento e coaching.

商談に最も影響を与えるのは、言葉でも声でもなく、ビジュアルである。これは、ACTトレーニング・インターナショナル社の協力で、在日ブラジル商業会議所(CCBJ)が開催した講演会「商談の進め方：コミュニケーションとプロセス」で挙げられた驚くべきポイントの一つである。講演会の目的はまさに、販売向上の為のコミュニケーション手段の重要性についての提言であった。

講師マリア・パウラ・ハンメル氏と川崎祥代氏によると、ベンダーはクライアントと接触する際、外見（スーツ、アクセサリ、衣類、髪型等）だけでなく、姿勢、ふるまい、声の質にも気をつけなくてはならないと言う。「第一印象はほんの数秒で作られる。」と、ビジネスにおけるビジュアルの重要性をマリア・パウラ氏は強調した。

講演会には30名以上の参加者が集まった。この機会に、講師達は、各人が働く企業の価値観と個人の価値観が連動していることの重要性についても説明した。マリア・パウラ氏は、商談成立に至るまでフォローすべき各ステップについても詳しく言及し、「コミュニケーションを改善し、行動変化を実現する為に必要な自己理解を促進する方法についてまとめた」と強調した。

ACTトレーニング社はコンサルティング、経営、コーチングを行い、この分野では14年もの経験を持つ。

PROCESSO DE VENDAS	セールスプロセス
1-Estabelecer “rapport” 2-Analisar necessidades do cliente 3-Apresentar soluções 4-Discutir dúvidas 5-Obter acordo 6-Fechar o negócio	1-”ラポール”（互いに親しい感情が通い合う状態）の構築 2-顧客のニーズ分析 3-ソリューションの提示 4-相手の関心事に対応する 5-合意する 6-取引の成立

RELAÇÃO DA IMIGRAÇÃO

船舶を通じての日本移民との関係

A empresa Mitsui O.S.K. Lines, Ltd., através de contrato de transporte a longo prazo com a Nippon Steel Corporation, tem operado os dois maiores navios cargueiros do mundo exclusivos para o transporte de minério de ferro, o Brasil Maru e o Tubarão Maru, entre o Japão e o Brasil. Em 2009, em oito viagens realizadas com essas duas embarcações, a Mitsui visa transportar um total recorde de 2,6 milhões de toneladas de minério de ferro. O Brasil Maru foi construído em dezembro de 2007 e o seu navio-irmão, Tubarão Maru, em agosto de 2008. O objetivo foi atender as necessidades de transporte de minério de ferro, cuja demanda tem se elevado nestes últimos tem-

pos. A empresa espera que, através dessas duas embarcações, as relações econômicas entre o Japão e o Brasil se tornem ainda mais fortes, proporcionando, simultaneamente, influências positivas à economia brasileira.

Como empresa de transporte marítimo japonês, a Mitsui O.S.K. Lines fez serviços de carregamento pela primeira vez com o Brasil Maru, uma embarcação exclusiva para transporte de minério de ferro da categoria de 300 mil toneladas. Ele herdou o histórico nome do primeiro Brasil Maru, que atuou antes da Segunda Guerra Mundial, e do segundo Brasil Maru, que, após a guerra, em continuidade às atividades do primeiro, levou muitos japoneses imigrantes ao Brasil. O Brasil Maru, de terceira geração, possui quase o dobro

do tamanho dos outros dois anteriores. Seu desempenho foi elogiado por ter tornado possível a redução no custo de transporte, assim como no impacto causado ao meio ambiente por volume unitário transportado. No ano de 2008, em que se comemorou o 100º aniversário da imigração japonesa no Brasil, este navio foi escolhido como o “Navio do Ano 2007”, pela Associação Japonesa de Arquitetos e Engenheiros da Área Naval e Oceânica (The Japan Society of Naval Architects and Ocean Engineers). O Brasil Maru e o Tubarão Maru são os chamados navios graneleiros, que transportam grande quantidade de carga seca a granel, como, por exemplo, de minério de ferro e carvão. A Mitsui O.S.K. Lines, cujas atividades são centralizadas na sua frota que conta com os



DIVULGAÇÃO

「シップ・オブ・ザ・イヤー2007」
に選ばれた「BRASIL MARU」

POR NAVIOS

maiores navios cargueiros do mundo, tem dado suporte ao transporte de praticamente todos os tipos de recursos naturais ao Japão, país que depende de importações.

As relações entre a Mitsui O.S.K. Lines com o Brasil datam de longa história. Atualmente, a empresa MOL (Brasil) (doravante, MOLBRAS) administra os negócios da Mitsui no Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai, os quatro países que formam o MERCOSUL. Com matriz em São Paulo, a MOLBRAS conta com filiais em Manaus, Belém e Curitiba. A empresa se empenha à reorganização dos serviços nas rotas-chave da costa oriental da América do Sul com vistas ao futuro crescimento do mercado, e tenta vencer a acirrada concorrência com outras empresas. A Mitsui O.S.K. Lines tem se empenhado desde meados da era Taisho (1912 a 1926) no transporte de cargas nessas rotas e nas atividades de imigração. Mesmo atualmente, segue essa tradição, altamente avaliada como empresa transportadora “forte em América do Sul”. Os navios de carga e de passageiros da Mitsui são conhecidos por terem

desempenhado papéis importantes na história de ambos os países, Brasil e Japão, durante o período anterior e posterior à Segunda Guerra Mundial. O segundo navio Brasil Maru, juntamente com seu navio-irmão, Argentina Maru, transportou um grande número de emigrantes ao Brasil durante 20 anos - desde 1954 a 1973. Dos 50 mil japoneses que foram do Japão ao Brasil depois da Segunda Guerra, a maioria atravessou os mares com os navios da Mitsui O.S.K. Lines. Dentro dessas circunstâncias, no ano de 2008, em que se celebrou o centenário da imigração japonesa no Brasil, a Mitsui cooperou com vários eventos relacionados e o aprofundamento das relações com o Brasil atraiu novamente as atenções de ambos os países.

A Mitsui O.S.K. Lines foi fundada em 1884, contando com uma história que data de mais de 125 anos. Atualmente, o grupo todo da empresa opera cerca de 900 navios. Com certeza, a empresa, que mantém relações comerciais com o Brasil por mais de 90 anos, continuará exercendo um papel indispensável nos futuros empreendimentos econômicos realizados entre o Brasil e o Japão.

Colaboração: Chika Yoshida

株式会社商船三井は、新日本製鐵株式会社と長期輸送契約を結び、日本・ブラジル間をシャトル運航する2隻の世界最大級の鉄鉱石専用船「BRASIL MARU」と「TUBARAO MARU」を運航している。同社では、この2隻の大型船を2009年に年間8航海程度運航し、ブラジルから最大計260万トンもの鉄鉱石を日本に輸送する予定だ。「BRASIL MARU」は2007年12月、姉妹船である「TUBARAO MARU」は2008年8月に竣工した。近年特に高まっている、鉄鉱石輸送需要ニーズに対応するためだ。この2隻の就航により、日本・ブラジル両国の経済面での結びつきがより一層強化されると共に、ブラジル経済に更なる好影響を与えると期待される。

商船三井の運航する30万トン級の鉄鉱石専用船である「BRASIL MARU」は、戦前に活躍した初代「ぶらじる丸」と、戦後に船名を引き継ぎ多くの日本人移民をブラジルの地へと運んだ2代目「ぶらじる丸」の歴史的な名前を継承している。3代目「BRASIL MARU」は、従来船型のほぼ2倍の大型船であり、輸送コストの削減や単位輸送量あたりの環境負荷の低減を実現したことなどが高く評価された。移民100周年にあたる2008年にブラジルからの鉄鉱石輸送を開始した同船は、日本船舶海洋工学会が選考する「シップ・オブ・ザ・イヤー2007」に選ばれた。

「BRASIL MARU」と「TUBARAO MARU」は、鉄鉱石や石炭などばら積みの乾貨物を大量に運ぶ、いわゆるバルク船と呼ばれる船だ。商船三井は、世界最大級のバルク船隊を擁し、資源供給のほとんどを輸入に頼る日本への輸送を支えている。

商船三井とブラジルとの関係には長い歴史がある。現在、現地法人MOL(Brasil) Ltda. (以下MOLBRAS) が、ブラジル、アルゼンチン、ウルグアイ、パラグアイのメルコスール4カ国における同社のビジネスを管轄している。MOLBRASは、サンパウロ本社に加え、マナウスやベレン、クリチバに支店を持つ。マーケットの次なる成長を見据えて南米東岸基幹航路のサービス改編に取り組み、他社との激しい競争に対応している。商船三井は大正半ばより南米東岸航路に本格的に乗り出し、現在でもその伝統を受け継ぎ「南米に強い」との評価を得ている。同社の貨客船は、戦前・戦後を通じて日本・ブラジル両国の歴史に大きな役割を果たしたことで知られている。2代目「ぶらじる丸」は、その姉妹船「あるぜんちな丸」と共に、1954年から1973年までの20年間にわたって多くのブラジル移民を運んだ。戦後日本からブラジルに移住した約5万人の大半が、商船三井の船で海を渡ったのである。そのような背景から、移民100周年の2008年に、同社はさまざまな関連イベントに協力し、ブラジルとの緊密な関係が両国で改めて注目されることとなった。1884年に創業した商船三井の歴史は125年余に及び、現在はグループ全体で約900隻の船舶を運航している。ブラジルと90年以上にわたる関係を有する同社は、今後もブラジルと日本の経済的結びつきを語るうえで欠かせない存在だ。協力：吉田知加



DE OLHO NOS CONTRATOS

契約には細心の注意を

Advogado Akihiko Isohata orienta para os cuidados contratuais para empresas

Qualquer transação comercial pode ter riscos. No Japão, existem peculiaridades da legislação como a validade do negócio mesmo sem contrato por escrito. Com o intuito de prover informações para evitar problemas na hora de alguma venda, a **Revista Brasil** consultou o advogado Akihiko Paul Isohata, membro da Tokyo Bar Association e da Japan Federation of Bar Associations. Acompanhe a seguir as orientações:

Revista Brasil - Quando uma companhia não recebe o pagamento, o que é possível fazer no Japão? Por exemplo: uma empresa A vende para a empresa B. Mas a empresa B não paga por isso. Que

procedimentos deve tomar a empresa A?

Advogado Akihiko Paul Isohata - Antes de dar entrada num processo judicial, aconselha-se fazer a cobrança do pagamento por telefone, correspondência com conteúdo certificado ou outro meio de contato. Se a empresa B não atender esse pedido, pode-se mover uma ordem de pagamento sem limite de valor e sem necessidade de advogado. Basta preencher formulário na corte sumária. Caso os documentos chegarem sem problemas à outra parte, e se ela não manifestar objeções contra a acusação, será determinada a ordem de pagamento em cerca de cinco semanas após ter dado entrada e,

企業が理解すべき契約上の留意点を五十畑昭彦弁護士がアドバイス

いかなる商取引にもリスクは付き物である。日本には、契約は契約書がなくても成立するというような独特の決まりごとが存在する。本誌「ブラジル」は、物品販売に関するトラブルを避けるにはどうすべきか、東京弁護士会・日本弁護士連合会に所属する五十畑 Paul 昭彦弁護士に意見を伺った。同氏によるアドバイスを以下に紹介する。

本誌（以下RB）：取引の相手方から代金の支払を受けられないとき、日本ではどうしたらよいのでしょうか。例えば、A社がB社に物品販売したにもかかわらず、B社がその代金を支払ってくれないとき、A社はどうしたらよいのでしょうか。

五十畑 Paul 昭彦弁護士（以下、五十畑弁護士）：まず、裁判所の手続を取る前に、電話、内容証明郵便などで支払を催促することが勧められます。これに相手方が応じてくれない場合、支払督促手続を取る方法があります。支払督促手続は、支払命令を得るための手続で、請求金額の制限はありません。簡易裁判所で定型の書類に記入するだけの手続ですので、弁護士に依頼する必要がありません。書類がうまく相手方に届き、相手方が命令に異議を唱えなければ、申立てから5週間程度で支払命令が確定し、相手方の不動産や債権等を差し押さえるための手続をとることができます。

請求金額が60万円以下の場合には、被告がその手続の利用について同意することを条件として、証拠を提出のうえ、裁判期日を一回だけ開く形式の小額訴訟手続を利用することもできます。

então, será possível fazer os trâmites para confiscar os imóveis e outros bens da parte acusada.

Por outro lado, para valor inferior a ¥ 600 mil, é possível se mover uma ação judicial de pequeno valor, preferencialmente com documentos comprobatórios, com audiência única, também sob a condição de que a outra parte vai concordar com relação à utilização desses procedimentos.

Mas se já sabe que haverá conflito entre as partes, melhor mover ação civil comum. Se o valor do pagamento requerido for superior a ¥ 1,400 milhão, o caso irá para o tribunal regional e não para corte sumária.

Mesmo que a obrigação de pagamento seja reconhecida no tribunal, às vezes torna-se necessário, também, tomar procedimentos para receber o pagamento requerendo ao tribunal o leilão de imóveis e o confisco de contas bancárias e salários. Porém, se a pessoa acusada tem dívidas com bancos, mesmo que ela possua imóveis e outros bens, não raramente esses recursos financeiros serão destinados aos grandes credores em forma de pagamento e de hipoteca. Caso isso acontecer, é possível que o acusado não tenha condições de efetuar o pagamento e o demandante acabe somente arcando com os gastos dos trâmites do tribunal. Na prática, é preciso tomar decisão rápida para deter os prejuízos.

RB - O contrato precisa somente do carimbo ou da assinatura também?

Isohata - No Japão, ao se firmar um contrato, é comum se escrever o nome e marcar um sinal com um carimbo pessoal. No caso

de uma empresa, é fundamental que o diretor-representante marque o devido carimbo registrado no Escritório de Assuntos Legais (Junta Comercial), no local onde se encontram assinalados o nome da empresa e o nome do representante. Esse costume comercial do Japão, de colocar a marca do carimbo pessoal registrado equivale, no caso de um país estrangeiro, à autenticação da firma, e certifica que o contrato foi elaborado, realmente, com base na vontade da empresa.

Contudo, segundo as leis japonesas, mesmo que não se elabore um contrato por escrito, o contrato é válido. Por exemplo, se for possível provar que recebeu encomenda de bolos através de e-mail ou telefonema e que os mesmos foram entregues, mesmo que não exista contrato por escrito, considera-se o acordo de venda de bolos foi efetuado e é possível cobrar o pagamento dos mesmos da outra parte. Em outras palavras, o diretor-representante não necessita colocar a marca do seu carimbo registrado. Basta que ele assine o seu nome como representante da companhia e não haverá problemas legais na sua validade como contrato. É raro, mas no Japão, também há caso em que se confecciona contrato em forma de escritura pública lavrada em tabelionato.

RB- Quais cuidados são necessários quando uma empresa faz negócio com empresa fora do Japão?

Isohata - Se uma empresa no Japão vender produtos para uma empresa estabelecida no exterior, por exemplo, no Brasil, e tiver dificuldades em receber o pagamento

MEDIDAS 対応策

Quando há dúvidas se a outra parte efetuará o pagamento, o advogado Isohata aponta as seguintes medidas necessárias:

五十畑弁護士のアドバイスによると、取引先が支払を実行するか疑問がある場合、求められる対応は以下の通り:

- Passar a vender produtos à outra parte com pagamento à vista.
現金と引き替えに商品売のような形（現金取引）に切り替える。取引を止める。
- Interromper a transação comercial com a outra parte. Se houver produtos já entregues à outra parte que ainda não foram vendidos, retirá-los.
既に納入した商品が相手方の所に残っていたら、それを引き揚げる。
- Adquirir os créditos da outra parte. Por exemplo, comprar os produtos vendidos pela outra parte e fazer a compensação da dívida com o valor dos produtos.
反対の債権を取得する。例えば、相手方が販売している商品を購入して、その代金と相殺をする。
- Exigir que a outra parte ofereça bens como hipoteca (imóveis, títulos e valores, pagamentos a receber decorrentes de vendas, etc.).
担保（不動産・有価証券・相手方が持っている売掛代金など）を提供してもらう。
- Coletar informações a respeito do patrimônio da outra parte e seus parceiros comerciais.
相手方の資産や取引先についての情報を集めておく。



Advogado Isohata é membro da Tokyo Bar Association (Japan Federation of Bar Associations)
五十畑弁護士は東京弁護士会（日本弁護士連合会）に所属

do valor referente a essa venda e, caso a outra parte não conte com base de operações como, por exemplo, escritório comercial, nem patrimônio no Japão, será necessário efetuar a cobrança no Brasil. Para que as divergências não se tornem mais complexas, é necessário se elaborar previamente o contrato. Mesmo no caso de acordos comerciais entre brasileiros, tratando-se de transações internacionais, é importante efetuar, obviamente, não somente as confirmações referentes a trâmites na alfândega, pagamentos de impostos, trâmites de remessa de dinheiro, entre outros, mas também, deixar definidos previamente no contrato, os pontos, tais como a legislação de que país (estado) regerá o contrato e, caso ocorrerem divergências, em que tribunal elas serão resolvidas. Caso for fazer procedimentos para o recebimento do pagamento de acordo com as leis do Brasil, há casos em que é menos oneroso e mais simples se utilizar os serviços de uma Companhia de Cobrança local, do que fazer os procedimentos por si mesmo ou através de contratação de advogado.

Se exportar produtos do Japão e comercializá-los no exterior, por vezes, é necessário se investigar se existem características dos referidos produtos que possam infringir os direitos de alguma marca comercial local. No caso de se deixar as vendas locais por conta de alguma loja representante, uma vez que no Brasil a proteção da loja representante é mais forte do que no Japão, pode não ser possível rescindir facilmente o contrato de representação, sob a alegação de que os negócios não estão indo bem. Além destes, há vários pontos que devem ser verificados com cuidado, mas de qualquer forma, para se iniciar uma relação comercial com alguém (companhia) do exterior, deve-se confirmar que o mecanismo difere das transações processadas no Japão, onde os procedimentos são mais acessíveis, e agir cautelosamente de acordo com a situação.

しかし、争いになることが明らかな場合には、通常の民事訴訟を起こす方が良いでしょう。請求金額が140万円を越える場合には簡易裁判所ではなく地方裁判所に提起することになります。

相手方の支払義務が裁判所で認められたとしても、更に、裁判所に不動産の競売や給料・預金の差押えなどの申立てをして、回収する作業が必要なケースがあります。しかし、相手方に銀行からの借入などがあると、不動産などの財産があっても、そうした大口の債権者への支払や担保提供に当てられることも珍しくないでしょう。そうすると、相手方が支払を実行できる状況になく、実際に裁判所で手続をとっても費用だけがかかってしまうことにもなりかねません。実際上は、早めに手を打つことが必要です。

RB：契約書の作成について教えてください。契約書には印鑑だけで良いのでしょうか。それともサインも必要ですか。

五十畑弁護士：日本では、契約書を作成する際、名前と

もにハンコ・印鑑を押すのが一般的です。会社が当事者であれば、代表取締役が、会社名と代表者の氏名が表記されているところに、代表取締役の印として法務局（商業登記所）に登録した印を押すのが基本となります。登録印を押すという日本の商慣習は、海外でいえば署名の公証に代わるものとして、その契約書が本当にその会社の意思に基づいて作成されたことを証明し、裏付ける機能を果たすものと考えられます。

しかし日本の法律上、契約は、契約書を作らなくても有効に成立します。例えば、Emailや電話でケーキの注文を受けてケーキを届けたことを証明できれば、契約書がなくても、ケーキの売買契約は成立したものです。その意味では、登録された代表者印を押さなくても、代表取締役が会社の代表者として名前をサインするだけで

十分であり、その契約書としての法律上の効果に問題はありません。一方、稀に日本でも公証役場で契約書を公正証書として作成することがあります。

RB：日本以外の海外の会社と契約を交わす場合の留意点がありますか。

五十畑弁護士：海外の会社、例えばブラジルの会社に商品を販売したものの、売掛代金の支払をなかなか受けられない場合には、相手方の営業所などの拠点や資産が日本になければ、ブラジルでの回収を考えねばなりません。争いがさらに面倒なことにならないよう、事前に契約書を作成しておくことが必要です。ブラジル人同士の取引であっても、国際取引である以上、通関手続、課税関係、送

金手続などの確認だけではなく、どの国（州）の法律に従って契約を解釈するのか、争いになった場合どこで裁判所で解決すべきかなどの点についても、予め契約書で決めておくことが重要です。なお、ブラジ

Mesmo que não se elabore um contrato por escrito, o contrato é válido.

契約は、契約書がなくても有効に成立します。

ルの現地法に基づいて回収手続を取るような場合には、自ら、または弁護士を雇って手続を進めるよりも、現地の回収代行業者を利用した方が簡便で安く済むこともあるでしょう。

また、日本の商品を輸出して現地で販売するような場合には、その商品が現地の商標を侵害することがないか調査しなければならないこともあります。現地での販売を代理店に委ねる場合には、日本よりも代理店保護に厚いブラジルでは、うまくいかなかったからといって簡単に代理店契約を解約できない可能性もあります。その他留意すべき点は色々ありますが、いずれにしても、海外との取引を始めるにあたっては、目の届く国内で処理できる取引とは勝手が異なることを認識し、状況に応じて慎重に対応すべきです。

TARIFA ZERO EM LIGAÇÕES TELEFÔNICAS

通話料金無料

ブラステルがブラジルおよび複数の国や地域への時間制限なし・ユーザー同士無料のIP電話新サービスを開始

Brastel Telecom oferece serviço de telefonia VoIP com diferentes planos de serviço para ligar para o Brasil e outros países sem limite de tempo



Serviço FLIP com adaptador de telefone analógico ou telefone IP
IP電話機またはアナログテレフォンアダプター(ATA)を使ったFLIPサービス

Cada vez mais a comunicação entre os países se torna mais fácil e com tarifa zero, o que facilita a realização de negócios no exterior e o contato com a família e amigos. É o caso do FLIP, um serviço de telefonia VoIP da empresa Brastel Telecom, que utiliza conexão de Internet de banda larga do cliente e dispensa o uso do computador. A grande vantagem é poder falar pelo telefone gratuitamente, por exemplo do Japão para o Brasil, sem limite de tempo. Para isso, basta que as duas pessoas utilizem o Serviço FLIP.

外国とのコミュニケーションがますます手軽になりつつある今日、通話料が無料になれば海外でのビジネス実現や家族、友人との連絡もさらに容易になる。ブラステルが提供するIP電話サービスの一つであるFLIPの場合は、インターネット環境を活用し、パソコンを使わずに電話ができる。最大のメリットは、固定電話機を使っていながら、例えば日本とブラジルの間で、時間制限なく無料で通話ができることだ。そのためには、双方がFLIPサービスを利用する必要がある。

FLIPサービスに登録すると、ユーザーは050から始まる日本の電話番号を入手でき、国内へも海外へも発着信できるようになる。また、ブラジルへのプランを選択すれば、

Ao se inscrever no Serviço FLIP, o cliente ganha um número de telefone do Japão com prefixo 050 para efetuar ligações nacionais e internacionais e, se escolher um dos planos do Brasil ganha também um número de telefone de São Paulo (código 011) para receber ligações gratuitas do Brasil. Assim, se uma empresa no Brasil ligar para você, bastará discar o número como se você estivesse morando em São Paulo. A empresa pagará somente a tarifa local e você não pagará nada pela ligação recebida.

O usuário adquire um adaptador para telefone analógico (5 mil ienes) se já tiver o aparelho telefônico ou pode comprar o FLIP Phone, que é um aparelho telefônico próprio para utilizar o Serviço FLIP (7.480 ienes).

Após adquirir o Flip Phone ou o adaptador, o cliente irá escolher na homepage da Brastel o plano de serviço FLIP que pretende utilizar. De acordo com Erika Nakasone, responsável pela área de marketing da Brastel, “o FLIP possui planos para pessoas que falam pouco ou muito, que ligam só ao Brasil ou para vários países”. Ao todo, a Brastel oferece 22 tipos de planos FLIP para atender as necessidades dos usuários que moram no Japão.

O último plano criado foi o FLIP Global Pack com o valor de mensalidade de 3.900 ienes, com direito a mil minutos de ligação para telefones fixos ou celulares no Brasil e mais 57 destinos diferentes. “Esse plano foi criado porque percebemos haver casais ou amigos morando juntos e que ligam para outros países que não somente o Brasil”, explicou Erika.

Criado há três anos, os planos FLIP possuem mensalidades que são debitadas do cartão pre-pago da Brastel, podendo ser recarregado em qualquer loja de conveniência ou nas máquinas de recarga da Brastel, instaladas em estabelecimentos comerciais espalhados pelo Japão e voltados para o público estrangeiro.

Segundo Erika, o Serviço FLIP não concorre com as pessoas que já utilizam somente o cartão da Brastel. “Isto porque os brasileiros de forma geral já possuem conexão de Internet, porém, existem ainda muitos estrangeiros de outras nacionalidades que não têm esse

tipo de conexão. Assim, o cartão da Brastel atende a todas as necessidades. A pessoa pode ligar de qualquer telefone e só precisa digitar os números de acesso indicados no verso do cartão e seguir as instruções para fácil e rapidamente fazer uma ligação internacional”, esclareceu.

Planos FLIP / FLIPプラン

▪ FLIP One Brasil - ¥500/mês* FLIP One ブラジル-月額500円 Ligações nacionais e internacionais com tarifas mais econômicas. おトクな国内・国際電話料金プラン。	▪ FLIP1000SP11/RJ21- ¥2.000/mês* FLIP 1000 サンパウロ/リオ-月額2,000円 Ganha mil minutos para ligar para qualquer telefone fixo de São Paulo e Rio de Janeiro. サンパウロとリオデジャネイロの固定電話へ1,000分間の無料通話付。
▪ FLIP1000 Brasil - ¥2.500/mês* FLIP 1000 ブラジル-月額2,500円 Ganha mil minutos e pode ligar para qualquer telefone fixo no Brasil. ブラジルの固定電話へ1,000分間の無料通話付。	▪ FLIP Global Pack - ¥3.900/mês FLIP グローバルパック-月額3,900円 Ganha mil minutos para telefones fixos e celulares, podendo ligar para o Brasil e mais outros 57 diferentes países. ブラジルをはじめ57の国と地域の固定電話もしくは携帯電話へ1,000分間の無料通話付。
▪ FLIP Family Brasil 2 - ¥700/mês* FLIP ファミリー ブラジル2-月額700円 Ligações gratuitas entre usuários de dois terminais FLIP, mesmo que cada um esteja instalado em locais diferentes do Japão ou que estejam instalados em outros países. FLIP ユーザー2名間の通話が無料 FLIP 設置地域（国内外）問わず。	▪ FLIP Family Brasil 3 - ¥1.000/mês* FLIP ファミリー ブラジル3-月額1,000円 Ligações gratuitas entre usuários de três terminais FLIP, mesmo que cada um esteja instalado em locais diferentes do Japão ou que estejam instalados em outros países. FLIP ユーザー3名間の通話が無料 FLIP 設置地域（国内外）問わず。
(*Todos incluem número virtual de São Paulo 011 e do Japão 050) (*全てのプランにサンパウロ市011番の現地アクセス番号および日本の050番号を提供)	

サンパウロ市の現地アクセス番号（市外局番011）を無料で入手でき、ブラジルからの電話を無料で受け取ることができる。こうすれば、ブラジルのある会社が日本にいる顧客へ電話する場合も、顧客がサンパウロに住んでいるかのように現地アクセス番号へダイヤルし、国内通話料金だけで日本へ電話できる。もちろん日本側にも着信料などは発生しない。

電話機を既に持っている場合はアナログ・テレフォン・アダプター（5,000円）を購入するか、FLIP専用の電話機、FLIPフォン（7,480円）を購入してFLIPを利用することができる。

FLIPフォンまたはアダプター購入後、ブラステルのウェブサイトで利用したいFLIPのサービスプランを選択する。ブラステルのマーケティングリーダーである仲宗根エリカ氏は、「FLIPはブラジルだけでなく様々な国へ、通話量の少ない人・多い人両方のニーズに合ったプランを揃えております。」と話す。日本に住むユーザーの多様なニーズに応えるため、22種類のFLIPプランを提供している（図を参照）。

最新のプランは、月額料金3,900円、ブラ

ジルの固定電話もしくは携帯電話も含む57以上の国と地域へ1,000分間の無料通話が含まれているFLIPグローバルパックだ。「このプランは、ブラジルだけでなく、様々な国へ通話する機会のある夫婦やルームシェアする人向けに作られました。」と仲宗根氏は説明している。

サービス開始から3年が経過するFLIP各プランは、毎月の月額料金の支払いをブラステルのプリペイド式カードを通じて行うことができる。そのカードには、全国のコンビニやブラステルのカードチャージ認証店で在日外国人向けに設置された機械を通して、入金（リチャージ）することができる。

仲宗根エリカ氏によれば、FLIPのサービスはブラステルカードのユーザー全員がターゲットというわけではないという。「一般的に多くのブラジル人はインターネットを利用していますが、まだインターネットを利用できていない他の外国籍の方も多くいます。そういった意味では、ブラステルカードは全てのニーズをカバーします。ブラステルカードなら、どのタイプの電話機からもその人に合ったアクセス番号へ電話して、ガイダンスに従うだけなので簡単に国際電話を利用できます。」



Erika Nakasone: "Planos para quem fala pouco e para quem fala muito"

仲宗根エリカ氏「通話量の少ない人・多い人両方のニーズに合ったプランです。」

minuto/iene • 円/分

通話先 TIPO DE LIGAÇÃO	FLIP (0091-20)	ブラステルカード Cartão da Brastel (0091-20)
Para telefone fixo em São Paulo-011 Rio de Janeiro-021 * サンパウロ市(市外局番011)、リオデジャネイロ市(市外局番021)の固定電話向け *	3.3	7.5 (a partir da área A /エリアAから)
Para telefone fixo em outras cidades / estados do Brasil * ブラジルの他州・都市の固定電話向け *	5	9.9 (a partir da área A /エリアAから)
Para telefone celular no Brasil ** ブラジルの携帯電話向け **	30	34.5 (a partir da área A /エリアAから)
Para telefone fixo dentro do Japão ** 日本国内の固定電話向け **	8.4 円/3分 iene/ 3minutos	8.3 (a partir da área A /エリアAから)
Para celular dentro do Japão ** 日本国内の携帯電話向け **	18.9	30
Para outro FLIP ** / 他のFLIP向け **	無料 GRATUITO	8.3 (a partir da área A /エリアAから)

* Para os planos FLIP One Brasil e FLIP Family 2 e 3 / * FLIP OneブラジルおよびFLIPファミリー1、2ご加入者対象

** Para todos os planos FLIP / ** 全てのFLIPプランご加入者対象

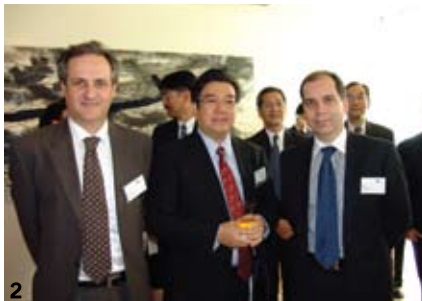
FOTOS: GETÚLIO M. OGOSHI



PALESTRA | セミナー

A Câmara de Comércio Brasileira no Japão organizou a palestra “Potencialidades do pré-sal”, ministrada pelo Presidente da Petrobras, José Sergio Gabrielli, no dia 27 de outubro.

在日ブラジル商業会議所は、ブラジル石油公社ペトロbrasのジョゼ・セルジオ・ガブリエリ・デ・アゼヴェード総裁を招き、10月27日に開催した。



1. Walter Saito (TS), José Sergio Gabrielli, Osvaldo Kawakami, Arthur Muranaga (IPC World) and Ambassador Luiz Augusto de Castro Neves; 2. Renato Almeida (Vale), Roberto Goto (Nippon Fruit Juice) and Marcelo Demoro (Vale); 3. Atsushi Matsuda (BNP Paribas), Fernando Kamache (Petrobras) and Jorge Sturmer (Banco do Brasil); 4. Tatsuo Hirota (Toyota Tsusho), Newton Sonoki (BJE), Shigetada Kataoka and Kensei Sakamoto (Toyota Tsusho); 5. Frank Murai and Yoshio Tsuji (WEG)

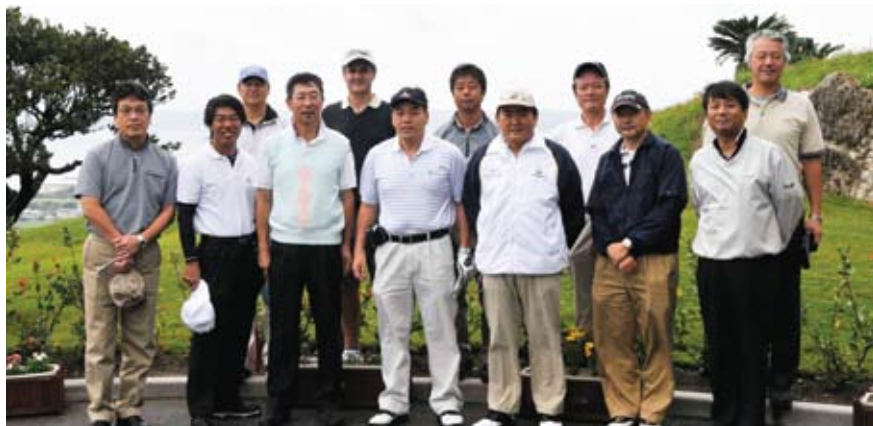


DESPEDIDA | 送別

A CCBJ organizou jantar de despedida para o primeiro vice-presidente da entidade, Admilson Monteiro Garcia, em junho. Ele voltou ao Brasil para ser diretor da Área Internacional do Banco do Brasil. Em seu lugar, assumiu a Gerência Regional do BB, Jorge Sturmer, que ocupava a Gerência Geral do BB Tóquio.

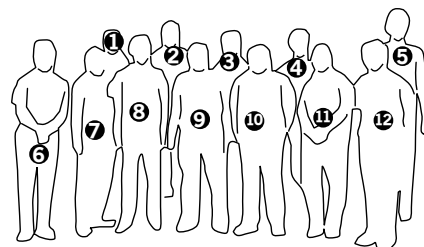
6月15日、在日ブラジル商業会議所は、同組織第一副委員長である、アジミウソン・モンテイロ・ガルシア氏の送別会を開催した。ガルシア氏はブラジル銀行国際部長となる為、ブラジルへ帰国する運びとなった。ガルシア氏の後任には、元ブラジル銀行東京支店長であり、現ブラジル銀行地域統括部長であるジョルジェ・ストゥーメル氏が就任する。

TORNEIO DE GOLFE | ゴルフコンペ



A CCBJ realizou o Torneio de Golfe, em Okinawa, em 14 de novembro. O vencedor foi Koji Hata, do Grupo Sumitomo. Em segundo lugar ficou o gerente da Nansei Sekiyu/Petrobras, Hiroshi Tokashiki. Em terceiro lugar ficou o auditor do Banco do Brasil, Luiz Alvarenga. O presidente da CCBJ, Osvaldo Kawakami, e o segundo vice-presidente, Renato Almeida, também participaram. O grupo ainda conheceu a refinaria Nansei Sekiyu e teve jantar típico de Okinawa a convite da Petrobras.

11月14日、在日ブラジル商業会議所主催のゴルフコンペが、沖縄オーシャンキャッスルカントリークラブで開催され、12名の参加者が集まった。優勝は住友グループ役員の畑浩二氏、準優勝は南西石油/ペトロbrasの渡嘉敷洋氏、第三位はブラジル銀行監事ルイス・アルヴァレンガ氏であった。在日ブラジル商業会議所会頭 川上オズワルド氏と第二副委員 ヘナート・アウメイダ氏も又コンペに参加した。コンペ後、参加者らは南西石油の製油プラントを見学し、ペトロbrasからの招待で沖縄料理の夕食会に参加した。



PARTICIPANTES

- 1- Luiz Alberto Alvarenga
- 2- Renato Almeida
- 3-Takayuki Tadokoro- 田所 孝之
- 4-Hiroyasu Kakazu- 嘉数 博保
- 5- Hiroshi Tokashiki- 渡嘉敷 洋
- 6- Takeshi Katsuyama- 勝山 武
- 7- Ikunobu Uchima- 内間 郁伸
- 8- Hisao Sato- 佐藤 久夫
- 9- Toshio Saito- 斎藤 俊男
- 10- Osvaldo Kawakami- 川上 オズワルド
- 11- Koji Hata- 畑 浩二
- 12- Kazuhiro Adachi- 安達 和弘

DOAÇÃO | 寄付



O Comitê Feminino da CCBJ promoveu, em junho, evento beneficente com sorteio de uma passagem aérea para o Brasil. Foram arrecadados mais de 600 mil ienes doados ao Fundo Comunidade Brasileira, administrado pela Embaixada do Brasil em Tóquio, para ajudar brasileiros no Japão.



6月21日、CCBJ(在日ブラジル商業会議所)の女性委員会は、ブラジル行きの航空券を景品に設けたチャリティーイベントを開催した。在日ブラジル人支援諸プロジェクトを援助するためのブラジルコミュニティ基金(ブラジル大使館運営)に対して同チャリティーイベントの利益60万円以上が寄付された。

NOVOS ASSOCIADOS
新会員

A CCBJ agradece e dá as boas-vindas para os novos associados. 本年度(上半)期に、下記法人が在日ブラジル商業会議所に加入されました。

PESSOA JURÍDICA

- Ogata Appraisal Corporation
株式会社緒方不動産鑑定事務所
- KAO Corporation
花王株式会社
- Sea Trade & Agency Inc.
シートレードアンドエイジェンシー有限公司
- Quantum Inc.
株式会社クオンタム
- KK Kaigai Iju Ryogsha
株式会社海外移住旅行社
- Bphase Co



BONENKAI | 忘年会

A CCBJ realizou a festa de fim de ano, reunindo cerca de 50 pessoas, no Restaurante Barbacoa Grill Aoyama, no dia 3 de dezembro. Na oportunidade, o presidente da CCBJ, Osvaldo Kawakami, agradeceu a todas as pessoas pelas atividades do ano. Ele também destacou a importância da parceria com a Associação Central Nipo-Brasileira (ACNB) a fim de tornar mais forte o intercâmbio com os japoneses.



12月3日、在日ブラジル商業会議所は、東京青山にあるレストラン、バルバコア・グリルにて、約50名を集めて忘年会を開催した。在日ブラジル商業会議所会頭である川上オズワルド氏は、この一年に行われた活動に対し、参加者全員へ感謝の意を述べた。又、日本財界との交流を更に強める目的で結んだ日本ブラジル中央協会 (ACNB) とのパートナーシップの重要性についても強調した。



Café do Centro

Desde sua fundação, em 1916,
o Café do Centro produz
arte em café.

1916年の創業以来
カフェ・ド・セントロは
美味しいコーヒーを
届けてきました。



Diferentes sabores, aromas,
texturas proporcionam distintas
sensações que só o
primeiro café gourmet
do Brasil pode oferecer.
Experimente e delicie-se.

独特な味わい、香り、口当りは、
カフェ・ド・セントロだけ。
コーヒーとともに、
ゆったりとしたひとときを
お楽しみください。

Desde 1916



SÃO PAULO

www.cafedocentro.com

PARCERIA | パートナーシップ

A CCBJ e a Associação Central-Nipo Brasileira (ACNB) firmaram parceria no dia 19 de novembro. A finalidade é promover cooperação mútua entre as duas entidades, que trabalham para incentivar o intercâmbio econômico e cultural entre o Brasil e o Japão. Para a assinatura do contrato, estiveram presentes os vice-presidentes da CCBJ, Roberto Goto e Arthur Muranaga; o presidente da CCBJ, Osvaldo Kawakami; o presidente da ACNB, Shinjiro Shimizu; e os representantes da ACNB, Takao Nishimura e Akinori Kaneko.



11月19日、在日ブラジル商業会議所と日本ブラジル中央協会(ACNB)はパートナーシップを結ぶことで合意した。その目的は、ブラジル・日本間の経済、文化交流につき、両団体の相互協力を推進することである。合意書の署名に際し、在日ブラジル商業会議所から副委員のロベルト・ゴトウ氏、同アルツール・ムラナガ氏、会頭の川上オズワルド氏が、日本ブラジル中央協会からは、会長の清水慎次郎氏、理事の西村隆男氏、事務局の金子昭紀氏が出席した。

FESTA BRASILEIRA | ブラジルフェスタ

Como primeiro evento da parceria entre CCBJ e ACNB, foi realizada a Festa Brasileira, no Café do Centro de Aoyama, no dia 26 de novembro.

11月26日にCCBJとACNBのパートナーシップの最初のイベントとして、カフェ・ド・セントロの青山のお店でブラジル・パーティーを行った。





Câmara de Comércio Brasileira no Japão

在日ブラジル商業会議所

A CCBJ

A CCBJ surgiu da necessidade de empresas brasileiras sediadas no Japão superarem os processos burocráticos junto ao governo japonês. E como entidade, esse acesso é facilitado. A CCBJ, sendo uma entidade do empresariado brasileiro e japonês, que tenha relação com o Brasil, torna-se facilitadora junto às autoridades dos dois países. Entendemos que a Câmara também é a voz do empresariado. Acreditamos que a associação das empresas à Câmara poderá contribuir para os seus negócios.

在日ブラジル商業会議所とは

在日ブラジル商業会議所（CCBJ）は、日伯両国の経済活動を促進させることを目的として、2001年に設立された団体です。ブラジル企業、またブラジルと関係を持つ日本企業家たちから組織される団体CCBJは、二カ国間の通商や、ブラジルに対する日本企業の直接投資の奨励を図りながら、商業及び実業において企業家の声を反映する場でもあります。

ATIVIDADES

O trabalho está dividido em comitês, sendo eles o de comércio exterior, investimentos, associados, comunicação institucional, eventos sociais, eventos empresariais, IT e os regionais em Gunma e Nagoya. A CCBJ tem website próprio, organiza eventos como seminários, palestras e o Festival Brasil em Tóquio, além de receber autoridades brasileiras no Japão e esclarecer aos empresários japoneses sobre os negócios no Brasil. A Câmara firmou acordo com a Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de São Paulo) para facilitar as negociações entre empresas do Brasil e de São Paulo. A entidade também mantém contatos com os ministérios do Japão e contribuiu para a visita do presidente Luiz Inácio Lula da Silva ao arquipélago, em 2005.

活動について

この目的達成のために、CCBJは各種委員会を設けて活動を行っております。現在、貿易、投資、ソーシャル・イベント、ビジネス・イベント、新会員、IT、広報、群馬エリア、東海エリア、等の各種執行委員会に分かれております。当会議所は日本におけるブラジル政府機関の受け入れ、ブラジルでの商業活動について日本企業に可能性を示すだけでなく、セミナー、講演会、フェスティバル等イベントの企画を定期的に行っております。当会議所は、ブラジルとサンパウロ州企業間の交渉を円滑にするため、2008年にサンパウロ州産業連盟（FIESP）と協約を結びました。当機関は日本政府との関係をも維持し、2005年のルイス・イナシオ・ルーラ・ダ・シルバ大統領の日本列島訪問には貢献いたしました。

BENEFÍCIOS

Ao se tornar associado, o senhor e a sua empresa passam a adquirir benefícios que podem abrir portas no Brasil ou no Japão, gerando novas oportunidades de negócios. A empresa tem acesso às informações que poderão contribuir para a realização dos negócios.

利点とは

会員になることで、個人会員そして法人会員の方々は、ブラジルまたは日本への進出の入口を掴む可能性があり、それは新しい商業のチャンスを生み出します。CCBJでは、その商業の実現を可能にする情報を得ることができるのです。

VEJA COMO É FÁCIL PEDIR A SUA FILIAÇÃO À CCBJ

PELA INTERNET:

Você pode efetuar o cadastramento através da internet, acessando o endereço www.ccbj.jp. Clique no link [Associe-se à Câmara! Cadastro On-Line] e preencha o formulário eletrônico. Siga os passos do cadastro, informando seus dados e em seguida envie para a CCBJ. Depois você receberá um e-mail no endereço cadastrado para dar continuidade em seu cadastramento.

PAGAMENTO DE ANUIDADE:

O valor da taxa de anuidade varia de acordo com o tamanho de sua empresa. Veja a tabela de taxas abaixo.

TERMOS E TAXAS

Estudante	¥ 10.000
Pessoa Física	¥ 20.000
Pessoa Jurídica com menos de 300 funcionários	¥ 50.000
Pessoa Jurídica com mais de 300 funcionários.....	¥ 100.000
Pessoa Jurídica estabelecida fora do Japão	US\$ 200

FORMA DE PAGAMENTO DA ANUIDADE PARA PAGAMENTOS NO JAPÃO

Após preencher o formulário e remetê-lo para a CCBJ, você deve efetuar o pagamento da taxa de anuidade, através de depósito bancário na conta corrente da CCBJ:

Banco Tokyo-Mitsubishi UFJ 三菱東京UFJ銀行

Agência: Shin Marunouchi 新丸の内支店

Nome: Câmara de Comércio Brasileira no Japão - CCBJ

在日ブラジル商業会議所

Tipo da conta: Futsu 普通

Conta: 4817449

Para que possamos identificar o seu pagamento, por favor escreva no campo de identificação o nome de sua empresa. Posteriormente a CCBJ enviará o recibo de pagamento ao novo associado.

IMPORTANTE: FILIAÇÃO

Primeira instância - Do preenchimento do cadastro e do pagamento da anuidade

A abertura do processo para a sua filiação à CCBJ somente terá início mediante o preenchimento integral da ficha de cadastro e do pagamento da anuidade.

Segunda instância - Da aprovação da filiação

Após o recebimento do seu cadastro e da anuidade, o Comitê Executivo, composto pelo Presidente e os quatro vices-presidentes, farão a avaliação de seu cadastro para que a sua empresa seja aceita como membro da CCBJ. Este processo se faz necessário para proteger a CCBJ da filiação de empresas com idoneidade duvida ou que não tenham alinhamento com o pensamento e a missão da CCBJ. No caso da não aceitação de sua filiação, a CCBJ se compromete a efetuar a devolução da taxa de anuidade paga.

在日ブラジル商業会議所の会員になれば、各種会員サービスをご利用頂けます。会員企業との交流により、日伯間のビジネスチャンスが広がります。

申し込み方法

当会議所のホームページ(<http://www.ccbj.jp>)上でお申し込みが可能です。又は、ホームページの申し込みフォームを印刷し、ご記入の上、ファックス又は郵送で下記住所までお送り下さい。

申込用紙の送付先:

〒105-0004

東京都港区新橋1-17-1 新幸ビル3F

在日ブラジル商業会議所 事務局

電話番号: (03) 3597-5310

ファックス: (03) 3597-5311

お近くの金融機関より、会員費をお振込下さい。

支払いの詳細

銀行名..... 三菱東京UFJ銀行

支店名..... 新丸の内支店

口座種類..... 普通

口座番号..... 4817449

口座名義..... 在日ブラジル商業会議所

振込者名..... 会員様のお名前をご記入ください

年会費

法人で社員数300人以上の企業..... 10万円

法人で社員数300人以下の企業..... 5万円

個人..... 2万円

学生..... 1万円

海外在住法人..... US\$ 200

会員として承認されると、新会員セットを指定住所宛にお送りいたします。

会員として承認がおりなかった場合、お振込いただいた金額を返却させていただきます。

ESCRITÓRIO DA CCBJ • 在日ブラジル商業会議所 事務局・事務所

A CCBJ está atendendo no seguinte endereço:

〒105-0004 Tokyo-to, Minato-ku, Shimbashi
1-17-1 Shinko Building 3F

〒105-0004 東京都港区新橋1-17-1 新幸 3F

Tel: (03) 3597-5310 • Fax: (03) 3597-5311

VISITAS NA CCBJ • 事務所移転のお知らせ

As visitas à sede da CCBJ deverão ser agendadas com antecedência através de contato telefônico ou e-mail : adm@ccbj.jp

CCBJ本部に訪れる前に、電話またはメール(adm@ccbj.jp)にてご一報頂くようお願いいたします。在日ブラジル商業会議所(CCBJ)の事務局・事務所は平成18年11月に設置されました。

会員の皆様に対するサービス向上に努め、全力を挙げて業務に取り組んでおります。今後とも引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

EMPRESAS ASSOCIADAS | 会員リスト

• Advocacia Masato Ninomiya 03-3506-1151 (ADV.)	• Café do Centro 045-370-6155 (REST.)	• Interasia Corporation 050-6860-4711 (CONSULT.)	• Martins Group 0584-87-1498 (AL.), (V.)	• Quantum Inc 03-3509-7830 (AG. PROP.)
• AIEC 052-222-5105 (ED.)	• Caixa Econômica Federal 053-413-0022 (BANCO)	• IPC World 03-5420-7800 (MÍDIA) (TRADING)	• Media Brazil 050-3766-4138 (MÍDIA)	• Sea Trade & Agency Inc 045-640-6211 (TRANSP. MARIT.)
• Akatsukidai Dental Clinic 059-337-2911 (SA.)	• Colégio Pitágoras 0276-30-3161 (ED.)	• Itaú Asia Securities 03-3539-3848 (COR.)	• Mizuho Corporate Bank 03-5222-5713 (BANCO)	• Segredo Restaurante 045-510-3201 (REST.)
• Arai Shoji 03-6274-5362 (AL.), (COM. EXT.)	• Comunicativo 03-5856-0172 (AG. PROP.)	• Japan Cabiunas Investments 03-5282-8822 (ENERG.), (INVEST.)	• Mogi Shoji Co., Ltd 045-858-5385 (COM. EXT.) (C. CIVIL)	• Tatibana Corporation 0480-40-5074 (TEL.)
• Banco do Brasil 03-3213-6660 (BANCO)	• CONNECTION KEEPER 0465-39-3029 (RH)	• Japan Welness 03-5745-0451 (COSM.)	• Nansei Sekiyu KK 03-5218-1263 (ENERG.)	• Tetol Creative 03-5485-0468 (AG. PROP.)
• Banco Itaú 03-5293-4828 (BANCO)	• Contemporary Tech 03-5689-0968 (RH)	• Jetbras 042-335-8068 (TURISM.)	• Nichiyu 0466-45-0041 (TEL.COM.), (ELET.) (INF.), (TURISM.)	• Toluai Trading 0276-20-3280 (MODA)
• Banco Santander 03-3211-0350 (BANCO)	• Embaixada do Brasil 03-3404-5211 (RD)	• Kao Corporation 03-3660-7374 (COSM.)	• Nippon Amazon Aluminium 03-3278-8831 (MIN.)	• Transit Telecom Japan 03-6438-9822 (TEL.)
• Bar do Ricardo 03-3470-5338 (REST.)	• Embratur 03-5565-7591 (TURISM.)	• Kawasaki Heavy Industries 03-3435-2069 (IND. PES.)	• Nippon Fruit Juice 03-3213-2091 (SUCOS), (COM. EXT.)	• Tunibra Travel 03-3272-2861 (TURISM.)
• Barracuda&Caratinga 03-5212-3271 (ENERG.), (INVEST.)	• Fruta & Fruta 03-3294-1411 (COM. EXT.), (IND.) (AL.), (V.)	• Kito Corporation 03-5371-7315 (TRANSP.)	• Nippon Usiminas 03-3201-6501 (MIN.)	• Unitour 052-571-7111 (TURISM.)
• Bhas Co 042-730-6200 (AL.), (COM. EXT.)	• Global Investments Asia 03-5791-4637 (CONSULT.)	• KK Kaigai Iju Ryokosha 03-3501-4751 (TURISM.)	• Nissan Motors 045-523-5204 (AUTO.)	• Unitour World 03-5390-2641 (TURISM.)
• Belltech 0566-25-7111 (RH)	• Gondwana 03-3567-0565 (AL.), (V.)	• KK T.S. 0495-34-1075 (RH)	• Nissei Corporation 0270-76-4477 (MODA)	• VALE 03-5401-2971 (MIN.)
• BNP Paribas 03-6377-1290 (BANCO)	• Hinode Cosmetics 042-362-6648 (COSM.)	• Kokusai Sekyu Kaihatsu Teisei KK 03-5572-0310 (ENERG.), (INVEST.)	• Nomura Securities 03-3274-2366 (COR.)	• WEG Japan 03-3736-2998 (MOT.)
• Bompex Japan 045-791-5563 (AL.), (COM. EXT.)	• HSBC Investments 03-6254-5636 (ADM. FUN.)	• Kowa 0270-21-8155 (RH)	• Ogata Appraisal Corporation 03-3224-0324 (CONSULT.)	• Wizard Japan 0532-53-8544 (ED.)
• Bradesco Services 03-3252-1381 (BANCO)	• Idea Communications 0276-61-1888 (AG. PROP.) (MÍDIA)	• Latin Yamato 0467-70-3537 (AL.), (DIST.)	• Oizumi Nippaku Center 0276-62-0814 (NPO)	• Wondertable 03-3351-1153 (REST.)
• Brastech 03-5738-3797 (INF.)	• Imai Group 03-3260-6060 (AL.), (COM. EXT.)	• Lead-off-Japan 03-5464-8170 (AL.), (COM. EXT.)	• Pampas 0538-21-2330 (AL.), (DIST.)	
• Brastel 03-5637-5900 (TEL.)	• INC 0285-30-3330 (RH)	• Maeda Boeki 0463-55-7233 (AL.), (DIST.) (MODA)	• Petrobras 03-5208-5285 (ENERG.)	
• Brazil-Japan Ethanol 03-3669-9500 (COM. EXT.) (ENERG.)	• ING Bank 03-3217-0301 (BANCO)	• Marsh Japan 03-5334-8200 (SE.)	• Prisma Co., Ltd 0276-47-2767 (C. CIVIL)	

(ADM. FUN.) Administradora de fundos 投資 (ADV.) Advocacia 法律事務所 (AG. PROP.) Agência de Propaganda 広告 (AL.) Alimento 食品(卸) (AUTO.) Automotivo 四輪 (BANCO) Banco 銀行 (COM. EXT.) Comércio Exterior 食材輸入 (CONSULT.) Consultoria コンサルティング	(COR.) Corretora 証券 (COSM.) Cosméticos 化粧品 (C. CIVIL) Construção 建設 (DIST.) Distribuição 流通 (ED.) Educação 教育・学校 (ELET.) Eletrônicos 家電・IT製品 (ENERG.) Energia エネルギー (IND.) Indústria 食品(加工)	(INVEST.) Investimentos (ENERG.) Energia エネルギー (IND. PES.) Indústria Pesada 重工 (INF.) Informática 情報科学 (MÍDIA) Mídia 新聞・雑誌 (MIN.) Mineração e Siderurgia (MODA) Moda ファッション (MOT.) Motores 機械輸入	(NPO) NPO 非営利団体 (RH) Recursos Humanos (RD) Representação Diplomática 政府 (REST.) Restaurante 食品(飲食店) (SA.) Saúde 健康・医療 (SE.) Seguro 保険 (SUCOS) Sucos (V.) Varejo 食品(直販)	(TRANSP.) Maquinário para Transporte (TRANSP. MARIT.) Transporte Marítimo 海運 (TEL.) Telefonia 通信 (TEL.COM.) Telecomunicação (TURISM.) Turismo 観光 (TRADING) Trading 貿易
---	--	--	---	--

Os nomes das empresas são dos associados na categoria Pessoa Jurídica. O cadastro de associados na categoria Pessoa Física não foi publicado por causa da legislação japonesa.ここに掲載されている企業名は、会議所に企業会員として属する会員のものです。個人会員の名は、日本の法令により掲載することができませんので予めご了承お願い申し上げます。

レアル、 ブラジル銀行外貨定期預金に 新しい通貨が増えました。

ブラジル銀行は今秋、さらなる商品・サービスの充実をはかるため、これまでにあった米ドル預金およびユーロ預金に加えて、レアル建ての外貨定期預金をあなたのためにご用意いたしました。



年利4.50%*

(税引後金利3.60%)

※ 上記金利は25万レアルの定期預金を12ヶ月で組んだ場合

クリストヘデントル - リオ デ ジャネイロ

たとえば、25万レアルを12ヶ月ものにお預け入れの場合、金利4.50%が適用(2009年11月現在)され、12ヵ月後にお受取りいただく利息は、
 $25万レアル \times 3.60\%$ (税引後の適用金利) = 9千レアルとなります。

外貨預金に関する留意事項

●外貨預金には、為替変動リスクがあります。外貨預金への預入を円貨から外貨に交換して行った場合、引出元金を円換算すると、為替相場の動向によっては為替差損が生じ、円貨ベースで元本割れが生じるリスクがあります。また同様に、外貨でお預入を行った場合でも、預入元金を他の外貨に換算して払い戻しを行うと、預入通貨ベースで元本割れが生じるリスクがあります。

●為替手数料について

円対米ドル、円対ユーロ、米ドル対レアルの場合TTS(お客さまが外貨を購入するレート)はTTM(当行所定の仲値)に為替手数料を上乗せした為替レートです。また、TTB(お客さまが外貨を売却するレート)はTTMから為替手数料を差し引いた為替レートです(例:1ユーロあたり片道1.5円)。

上記を除くその他の外貨間為替取引の場合 上記の通貨間の売買手数料をベースとして計算されます。尚、外貨間為替取引の計算方法は組合せによって異なるため、手数料の金額や上限額または計算方法を予めご提示することができません。上記のとおり、預入元金を他の通貨に交換する場合には、為替手数料を含む当行所定の為替レートが適用されるため、外国為替相場に変動がない場合にも、元本割れとなるリスクがあります。為替レートは在日ブラジル銀行店頭および当行ホームページにて公表いたします。

●ブラジルレアルは、先進国通貨である米ドル、日本円等とは異なり、外国為替市場での取引量が少ないエマージング国通貨です。エマージング国の通貨は、一般的に通貨の流動性が低いいため為替変動リスクが比較的大きくなります。

●口座開設から180日間は口座維持費がかかりません。180日経過後は、円貨と外貨を合算した月の平均残高がUSD1,000.00(一千米ドル)相当額未満の場合は、口座維持費として当該口座から100円を引き落とします。

●定期預金は原則として、中途解約はできません。ただし、当行がやむを得ないものと認めて満期日前解約に応じる場合の適用金利は、無利息になる場合があります。

●利息の計算方法は、1年を360日とした日割り計算です。

●お客さまから満期日までに継続を停止するお申出がない場合には、定期預金は自動継続扱いとなります。自動継続時には、継続日における当行所定の金利を適用して、同じお預入期間で元金と利息を合算して自動的に書換え継続します。

●利息は、当行所定の利率および方法により計算されます。金融情勢の変化等に応じて予告なく見直しをすることがあります。適用金利については、各支店および出張所へお問い合わせください。

●ブラジル銀行が取扱っている預金は日本国内における預金保険制度の対象ではありません。

●お申込みの前に当行の「契約締結前交付書面」をよく読みいただきますようお願い申し上げます。外貨預金の仕組みを十分にご理解のうえ、ご契約ください。



ブラジル銀行



あなたと家族を、もっと近くに。

FLiPファミリープランなら、日本にいるご家族と、離れた都市や国にお住まいのご家族がそれぞれFLiPを持つことで、ご家族同士の通話が世界中どこでも24時間無料になります！

さらにあなただけの日本の電話番号がついて、格安の国内・国際通話が可能です。



FLiP FAMILY 2 2回線：¥700/月

FLiP FAMILY 3 3回線：¥1,000/月



ご利用条件：ブロードバンドインターネット接続、
モデム、FLiPキット

FLiP 通話料金

ブラジルへ	アメリカへ	イギリスへ
¥5/分	¥3.3/分	¥3.3/分

※上の料金は固定電話へ発信した場合。詳しい情報や、その他の国への国際通話料金にしましては、ウェブサイトをご覧ください。

2009.10.26

カードのお申込みやお問い合わせ（プラステル日本語カスタマーサービス）

トールフリー **0120-659-533** ※携帯・PHSからの場合：
03-5637-5903

受付時間 平日 9:30～22:00・土曜 10:00～18:00（日曜・祝日を除く）

国内唯一、15ヶ国以上のネイティブサポート

プラステル国際電話

検索

www.brastel.jp

brastel
telecom