



RELATÓRIO DA MISSÃO PANAMÁ EXPOCOMER 2012

Elaborado por Margarida Collier

Colaboradores:

Cônsul Geral do Panamá Indira Cedeño

Cônsul do Panamá Saulo Farias Jr

Rodolfo Ramirez - SEGOV

Fabiana Macedo - ADDiper

Patrícia Lagreca - Atlantis Logística

Recife, março de 2012



MISSÃO PANAMÁ EXPOCOMER 2012

(18 A 25 DE MARÇO)



10 Empresas pernambucanas abrem as portas para América Central e Caribe!

Projeção Exportações em 12 meses: US\$ 400.000,00

Excelentes contatos com distribuidores!

Primeiros passos para estreitar a relação comercial entre o estado de Pernambuco e a Zona Livre de COLÓN;

Semana de Pernambuco no Panamá - Pernambuco Invest 2012, com parceria da Embaixada do Brasil no Panamá, em setembro, com exposição de artesanato, gastronomia e turismo;

Intercâmbio entre Micro e Pequenas Empresas de Pernambuco e do Panamá;

Panamá Invest 2013, em Recife;

Intercâmbio para estudantes do Ensino Fundamental, no Panamá;

Parceria no mestrado e doutorado para docentes da UPE, no Panamá;

Geminação do Recife com a Cidade do Panamá;

Lançamento do Vôo direto Recife – Panamá, abril de 2012.



SUMÁRIO

Apresentação

- 1- A Missão Panamá EXPOCOMER 2012
 - 1.1 Formato da Missão
 - 1.2 Quadro de Fontes e Usos
 - 1.3 Participantes da Missão
 - 1.4 Programa da Missão

- 2- Visita à Zona Livre de COLÓN – 19 de março (segunda-feira)
 - 2.1 Porque investir na Zona Livre de COLÓN?
 - 2.2 Formas de operar na Zona Livre de COLÓN (ZLC)
 - 2.3 Dados Gerais sobre a ZLC
 - 2.4 Investidores e Compradores na ZLC
 - 2.5 Participação percentual das importações por país - ZLC
 - 2.6 Participação percentual das REEXPORTAÇÕES por país - ZLC
 - 2.7 Participação percentual das IMPORTAÇÕES por produtos/setores - ZLC
 - 2.8 Investidores e Compradores na ZLC
 - 2.9 Contatos na ZLC
 - 2.10 Outras Informações sobre COLÓN
 - 2.11 Visita à Associação dos Usuários da Zona Livre de COLÓN
 - 2.12 Visitas Setoriais: Moda Praia e Decoração
 - 2.13 Reunião com o consultor Hector Melhado

- 3- Visita à AMPYME – Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, entidade vinculada ao Ministério de Comércio e Indústria (similar ao SEBRAE) – 20 de março (terça-feira)

- 4- EXPOCOMER 2012
 - 4.1 Organizando o Estande de Pernambuco – 18 e 20 de março (terça-feira)
 - 4.2 Abertura da Exposição – 21 de março (quarta-feira)
 - 4.3 Instituições e Empresas Participantes, Contatos e Negócios na EXPOCOMER – 21 a 24 de março.

- 5- Visita à Universidade das Américas/UDELAS – 22 de março (quinta-feira)

- 6- Visita ao Ministério de Educação – 22 de março (quinta-feira)

- 7- Visita à Embaixada do Brasil no Panamá – 22 de março (quinta-feira)

- 8- Visita à Prefeitura da Cidade do Panamá – 22 de março (quinta-feira)

- 9- Reunião com a Diretoria de Marketing da COPA Airlines, no Hotel Sheraton – 22 de março (quinta-feira)

- 10- Visita ao Ministério de Comércio e Indústria – 23 de março (sexta-feira)

11- Apresentação do Canal do Panamá, em DVD, no Escritório do Administrador da Gestão Corporativa do Canal do Panamá – 23 de março (sexta-feira)

12- Visita ao Canal do Panamá, Eclusa Miraflores – 23 de março (sexta-feira)

13- Resultados e Metas Alcançadas

14- Proposições e Encaminhamentos

15- Considerações Finais para Reflexão

ANEXOS

I- Programa da Missão

II- Catálogo da EXPOCOMER

III- Estudo de Mercado – Consultor Hector Melhado

IV- Cópia Cartões de Visitas

Apresentação

Este Relatório tem por objetivo apresentar as atividades realizadas durante a Missão Panamá EXPOCOMER 2012, realizada no período de 18 a 25 de março de 2012, na República do Panamá, com a presença de 12 participantes, entre eles empresários, representantes de governo e de instituições privadas, com investimento na ordem de R\$ 111.348,00, sendo 24,4% a participação do SEBRAE, 38,3% da ADDiper e 37,3% dos empresários e outros parceiros.

Além da participação na XXX Exposição Comercial Internacional – EXPOCOMER 2012, de 21 a 24 de março, no Centro de Convenções Atlapa, na Cidade do Panamá, foram realizadas visitas técnicas e reuniões pré-agendadas em órgãos governamentais e instituições privadas, objetivando conhecer melhor as oportunidades que o Panamá oferece nas áreas de logística e comercialização, bem como analisar possibilidades de firmar parcerias em cooperação nas áreas de educação, gestão e negócios.

A parceria entre o SEBRAE em Pernambuco e o Governo do Estado, através da Secretaria de Governo e AD-Diper, com o apoio do Consulado do Panamá em Recife e o Consulado do Panamá em Santos-SP, foi fundamental para os resultados alcançados e o sucesso da Missão.

A formatação de participação do SEBRAE, em Pernambuco, na Missão Panamá EXPOCOMER 2012, condizente com a Instrução Normativa 46, aprovada pelo SEBRAE Nacional, culminou com a contratação de consultor especialista em comércio exterior para capacitar as empresas nas negociações com os importadores durante os encontros de negócios. Ademais, o SEBRAE ficou responsável pela organização de uma agenda de trabalho no Panamá com o apoio do Consulado do Panamá em Recife; aluguel de VAN para a comitiva pernambucana realizar as visitas técnicas; arregimentação e seleção das empresas, bem como apoiar na realização da Missão e encontros realizados pelos exportadores.

Sob a responsabilidade da ADDiper ficou a aquisição do espaço físico de 36m², que comportou quatro estandes na EXPOCOMER; selecionar as empresas participantes; contratar uma *trading* para apoiar a comercialização dos produtos das empresas durante a Exposição; realizar os agendamentos, via internet, dos encontros de negócios durante a Feira; contatar a Conceito, empresa oficial da Feira no Brasil, para definição da decoração dos estandes e passagens aéreas dos empresários; providenciar o desembarço das mercadorias na Aduana no Panamá; acompanhar a montagem dos estandes; e acompanhar os encontros com os importadores.

Este documento relata os detalhes sobre os encontros e reuniões realizadas nas entidades públicas e privadas no Panamá, bem como os resultados de negócios com importadores e distribuidores contatados durante a EXPOCOMER 2012. Em anexo, o Catálogo de Expositores apresenta empresas e instituições brasileiras presentes no Evento.

Missões nesse formato fazem de Pernambuco uma vitrine para novos investimentos nacionais e internacionais, promovem a visibilidade de produtos pernambucanos no mercado global e facilitam a inserção competitiva de micro e pequenas empresas no exterior.

1- A Missão Panamá EXPOCOMER 2012

1.1 Formato da Missão

Participação de Empresas na Exposição (presencial e/ou produtos);

Financiamento de estande e decoração pelo governo de Pernambuco (ADDiper), 36m²;

Contratação de consultor para análise do mercado e capacitar empresas pernambucanas nas visitas técnicas e durante a EXPOCOMER;

Apoio técnico do SEBRAE e da ADDiper para colaborar na programação, acompanhar empresários nas visitas técnicas e encontros de negócios;

Contratação de *Trading* para apoiar e comercializar os produtos pernambucanos (ADDiper);

Aluguel de van (15 lugares) para visitas técnicas (SEBRAE);

Acompanhamento da comitiva pela Cônsul Geral do Panamá em Santos;

Acompanhamento da comitiva pelo Cônsul do Panamá em Recife;

Acompanhamento da comitiva por representante da Secretaria de Governo – SEGOV;

Comitiva pernambucana hospedada no mesmo hotel;

Programação de trabalho definido com antecedência e todas as agendas confirmadas (SEBRAE, Consulado Panamá em Recife);

Encontros de Negócios na EXPOCOMER pré-agendados na internet pela ADDiper;

Avaliação dos resultados no final de todos os dias com todos os integrantes da missão;

Ida da representante da ADDiper anteriormente à comitiva para conhecer o local da exposição e identificar necessidade de alterações na decoração dos estandes;

Presença da Empetur na EXPOCOMER para divulgar o Estado;

Presença da Gerente Geral de Investimentos da Secretaria do Governo de Pernambuco;

Apoio da ADDiper para envio das mercadorias através do Exportafácil;

Recursos financeiros da ADDiper para pagamento de despesas diversas relacionadas à EXPOCOMER;

Definição dos preços de exportação FOB e CIF, antes da realização da missão, com apoio de consultoria especializada, em Recife (SEBRAE).

1.2 Quadro de Fontes e Usos

Discriminação	SEBRAE	ADDIPER	Empresários e outros parceiros	Total
Estande		24.000,00		24.000,00
Móveis do Estande		2.000,00		2.000,00
Diversos		1.000,00		1.000,00
Consultoria Nac.	2.484,00			2.500,00
Consultoria Int.	11.738,00			11.800,00
Aluguel Van	6.500,00			6.500,00
Apoio Técnico	6.426,00	8.300,00		14.550,00
Trading Atlantis		7.400,00		7.400,00
Envio Mercadorias			1.500,00	1.500,00
Passagem e Estadia			40.000,00	40.000,00
Total	27.148,00	42.700,00	41.500,00	111.348,00
Participação %	24,4	38,3	37,3	100

1.3 Participantes da Missão

Presencial:

- 1- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- 2- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr
- 3- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da Secretaria de Governo de Pernambuco (SEGOV), Rodolfo Ramirez
- 4- Gerente Geral de Investimentos da Secretaria de Governo de Pernambuco, Fernanda Ferrário
- 5- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier
- 6- Assessora da Unidade de Negócios Internacionais da ADDiper, Fabiana Macedo
- 7- Executiva de Marketing da Empetur, Helena Pontual
- 8- Executiva de Marketing da Empetur, Priscila Monteiro
- 9- Diretora Comercial da Atlantis Logística, Patrícia Lagreca
- 10- Empresária Veralúcia – Iska Viva
- 11- Artista Plástica Tita Araújo
- 12- Especialista em Comércio Exterior, Hector Melhado

Com Exposição de Produtos, representados pela Trading Atlantis Logística:

- 13- Ondas Moda Praia
- 14- Artes e Ofícios
- 15- Design Ecológico Biojóias
- 16- Valox Mobiliário Corporativo
- 17- DAM Roupas Profissionais
- 18- Prolev Alimentos Funcionais
- 19- Rishon Cosméticos

1.4 Programa da Missão

O Programa da Missão Panamá EXPOCOMER 2012, organizado no Brasil, antes da partida da comitiva pernambucana, encontra-se em anexo. Todos os compromissos agendados foram realizados dentro dos conformes, havendo pequenas alterações relacionadas aos representantes das instituições panamenhas que participaram das reuniões.

2- Visita à Zona Livre de COLÓN, 19 de março (segunda-feira)

Contato: Diretora de Mercado Internacional, Sra. Mireya Montemayor e o Gerente Geral (cargo de Presidente) Sr. Leopoldo Benedetti.

Objetivo: Conhecer a infra-estrutura e identificar oportunidades para instalação de pontos de distribuição dos produtos pernambucanos.

Participantes

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier
- Assessora Técnica da Unidade de Negócios Internacionais da ADDiper, Fabiana Macedo
- Diretora Comercial da Atlantis Logística, Patrícia Lagreca
- Empresária Veralúcia – Iska Viva
- Artista Plástica Tita Araújo
- Consultor em Comércio Exterior, Hector Melhado
- Advogada Mayra Obando Arango



Da esquerda para direita: Veralúcia (Iska Viva), Patrícia Lagreca (Atlantis Logística), Tita Araújo, Margarida Collier (SEBRAE), Fabiana Macedo (ADDiper), Leopoldo Benedetti (Presidente ZLC), Mireya Montemayor (Diretora ZLC), Mayra Obando (Advogada), Cônsul Saulo Farias, Cônsul Indira Cedeño, Rodolfo Ramirez (SEGOV), Hector Melhado (Consultor Comércio Exterior)

A comitiva pernambucana foi recebida pelos deputados federais e executivos da Zona Livre de Colón, o Presidente Sr. Leopoldo Benedetti e a Diretora de Mercado Internacional, Sra. Mireya Montemayor, do Centro Logístico Multimodal das Américas.

A diretora Sra. Mireya Montemayor apresentou a Zona Livre de Colón, abordando os seguintes pontos:

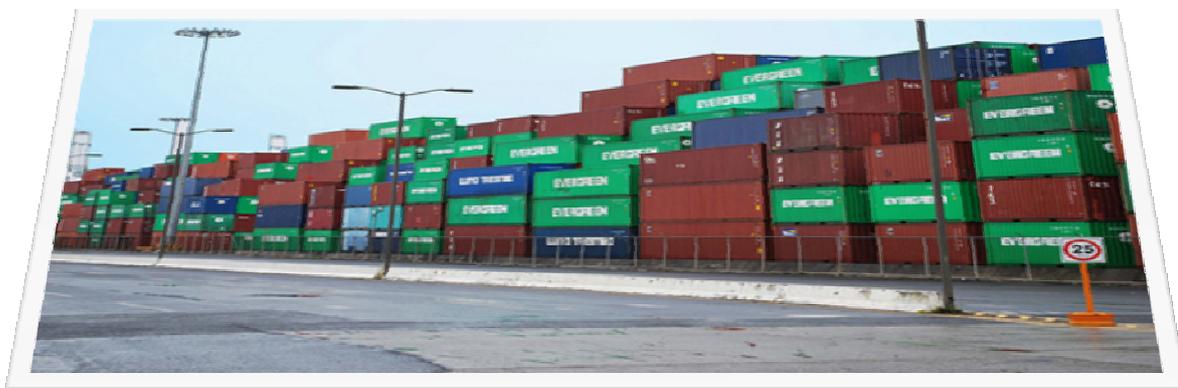
- Criada, em 1948, como instituição autônoma do Estado do Panamá, sujeita a uma vigilância e inspeção do Órgão Executivo e Controladoria Geral da República;
- Iniciou a operação em 10 hectares com 10 empresas. Atualmente conta com 1050,50 hectares;



- Tem como missão ser o primeiro centro de apoio e distribuição de carga do mundo com altos níveis de eficiência e tecnologia, oferecendo serviços de qualidade aos usuários, contribuindo para o desenvolvimento sócio-econômico do Panamá.

2.1 Porque investir na Zona Livre de COLÓN?

- Está localizada próximo ao Canal do Panamá;
- Tem maior frota de mercadorias do mundo, contando com 9.027 barcos que servem a 120 rotas marítimas de 80 países;
- 04 portos de containers;
- Principal centro de distribuição do Hemisfério;
- Dólar como moeda circulante;
- Sólido centro bancário constituído por bancos Internacionais;
- 0 % de imposto e 100 % de oportunidades para os investidores;
- No primeiro semestre de 2011, Colón contou com 3.042 empresas estabelecidas;
- A Zona possui sistema digital de vigilância dentro e nos arredores por 24 horas;
- Centro logística multimodal para o mundo:



Terminais Portuários

- Evergreen (investimento atual de 600 milhões de dólares);



- Panamá Ports Company (Hutchison Port Holdings) – investimento de 1.020 milhões de dólares;



- Terminal Internacional de Manzanilho (investimento de 550 milhões de dólares);



Terrestre

- Moderna autopista que conecta o Atlântico ao Pacífico em 45 minutos.



Aéreo

- Aeroporto Tocumen para o transbordo de carga;



- Aeroporto da Província de Colón, em construção.

Ferrovário

- Traslado de contêiner de carga do Atlântico ao Pacífico em 1 hora.

**Marítimo**

- Canal do Panamá a poucos minutos da Zona Livre de Colón para o transbordo de carga.



2.2 Formas de operar na Zona Livre de COLÓN (ZLC) – Área atual de 1.050,50ha

a) Empresa Usuária

Tem escritório na ZLC, lojas, área de depósito e espaço físico alugado ou próprio.

b) Empresa Representada

Opera através de uma empresa usuária. Não está fisicamente na ZLC.

c) Depósito Público

Casos em que a empresa não deseja ser usuária nem representada, mas apenas distribuir a partir da ZLC com todas as vantagens que a Zona oferece.

Custos Operativos

1. Empresa Usuária

Permissão para operar: US\$ 2.400,00/ano

Clave de usuárias: US\$ 5.000,00/ano

Depósito de garantia: US\$ 5.560,00 (taxa única)

Taxa de entrada de carga marítima e terrestre: US\$ 150,00/carga

Taxa de recolhimento do lixo (depende do m²): US\$ 30,00 a US\$ 120,00/mês

Taxa de seguro (depende do m²): US\$ 100,00 a US\$ 1.200,00/mês

2. Empresa Representada

Taxa de US\$ 5.000,00/ano

Para esta modalidade não tem custo de permissão de operação, taxa de lixo e nem taxa de segurança.

3. Depósito Público

Taxa de US\$ 2.500,00/ano

Obrigações das Empresas Usuárias

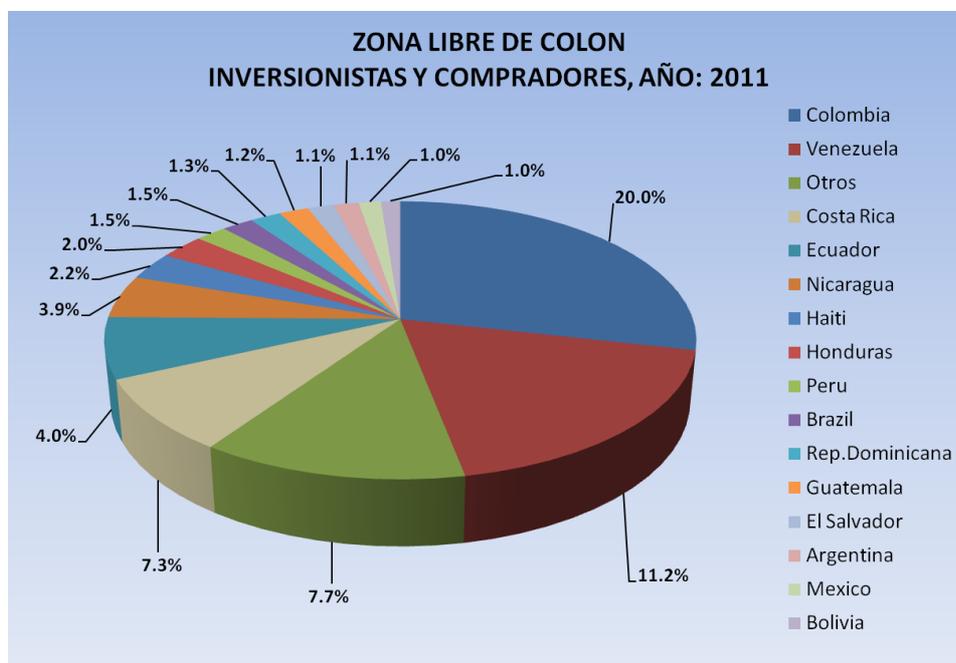
1. Empregar um mínimo de cinco 05 trabalhadores panamenhos;
2. Reexportar um mínimo de 60% da mercadoria importada.
3. Pagar o aluguel até o 5º dia de cada mês;
4. Reportar todo movimento comercial à Administração da ZLC;
5. As Empresas estabelecidas são obrigadas a submeter à Unidade de Análises Financeiras as declarações sobre as transações superiores a 10 mil dólares.

2.3 Dados Gerais sobre a ZLC

Discriminação	2010	2011
Empregos Gerados (1º semestre)	29.835	29.890
Empresas Estabelecidas (1º semestre)	2.960	3.042
- Empresas usuárias	2.153	2.211
- Empresas representadas	807	831
Movimento Comercial (jan a set) em milhões de Balboa)		
- Importação	7.316,8	10.669,4
- Reexportação	7.914,6	11.082,7

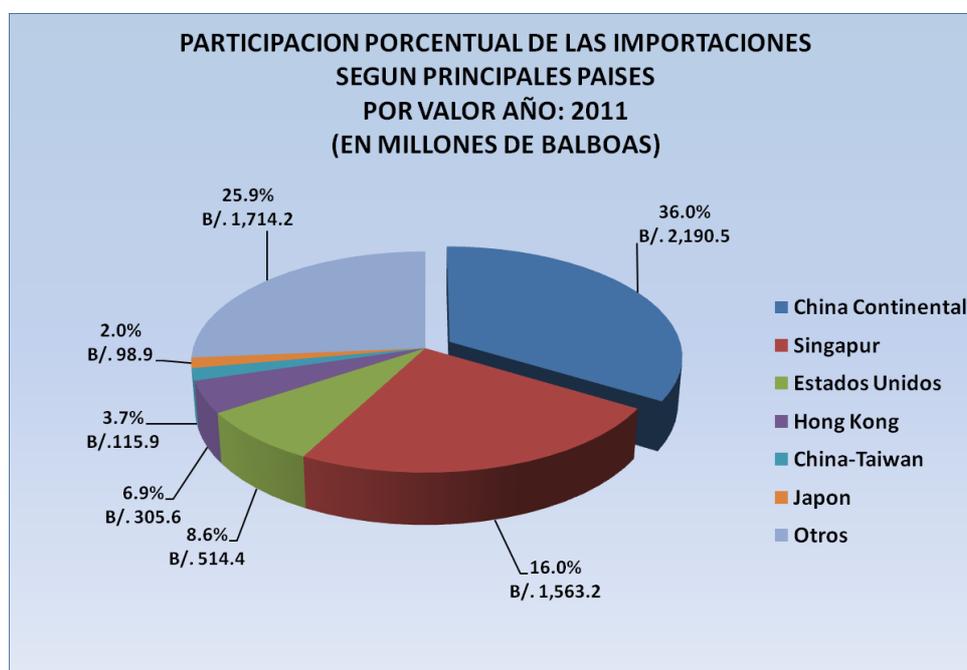
2.4 Investidores e Compradores na ZLC

Colômbia e Venezuela foram os maiores compradores da ZLC, em 2011.



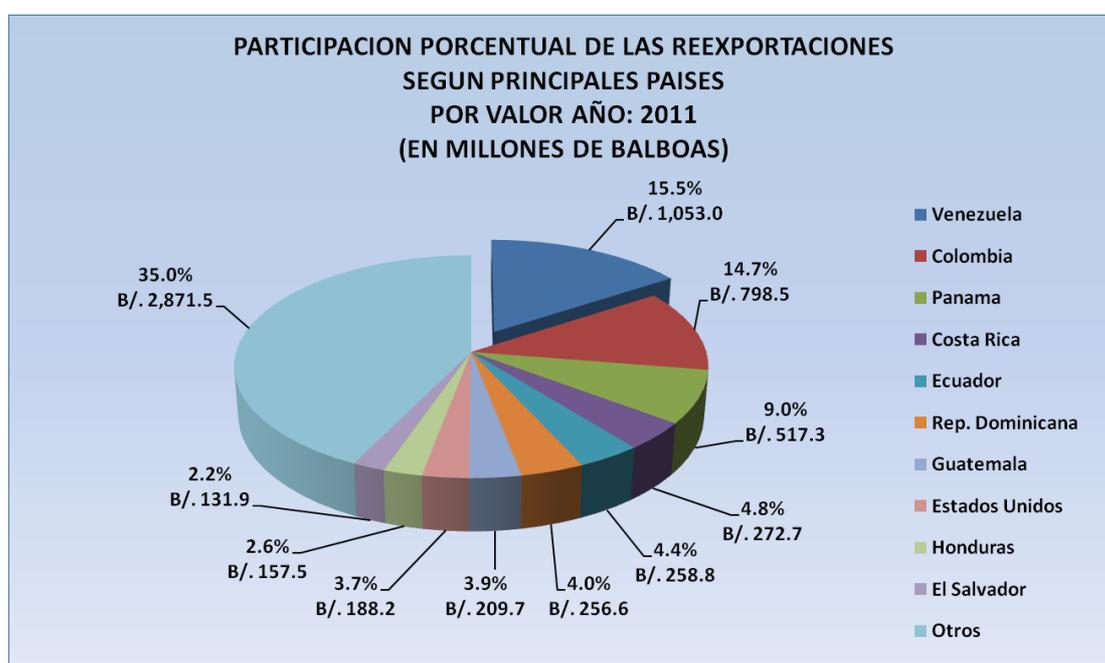
2.5 Participação percentual das IMPORTAÇÕES, por país – ZLC

China e Singapura foram os maiores importadores na ZLC em 2011.



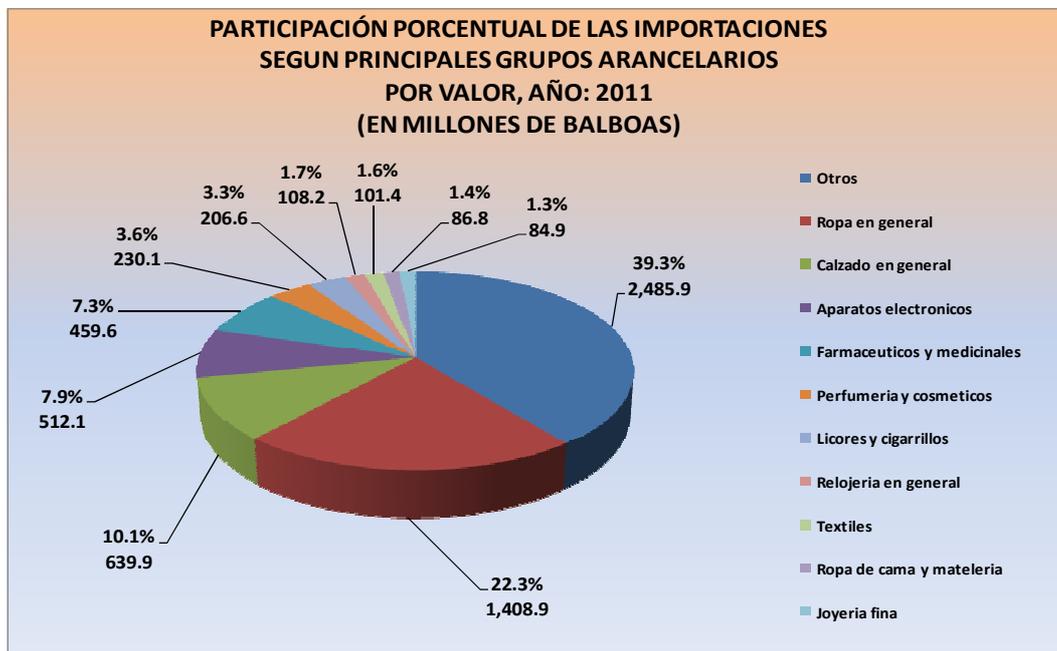
2.6 Participação percentual das REEXPORTAÇÕES, por país – ZLC

Venezuela, Colômbia e Panamá foram os maiores REEXPORTADORES da ZLC.



2.7 Participação percentual das IMPORTAÇÕES por produtos/setores – ZLC

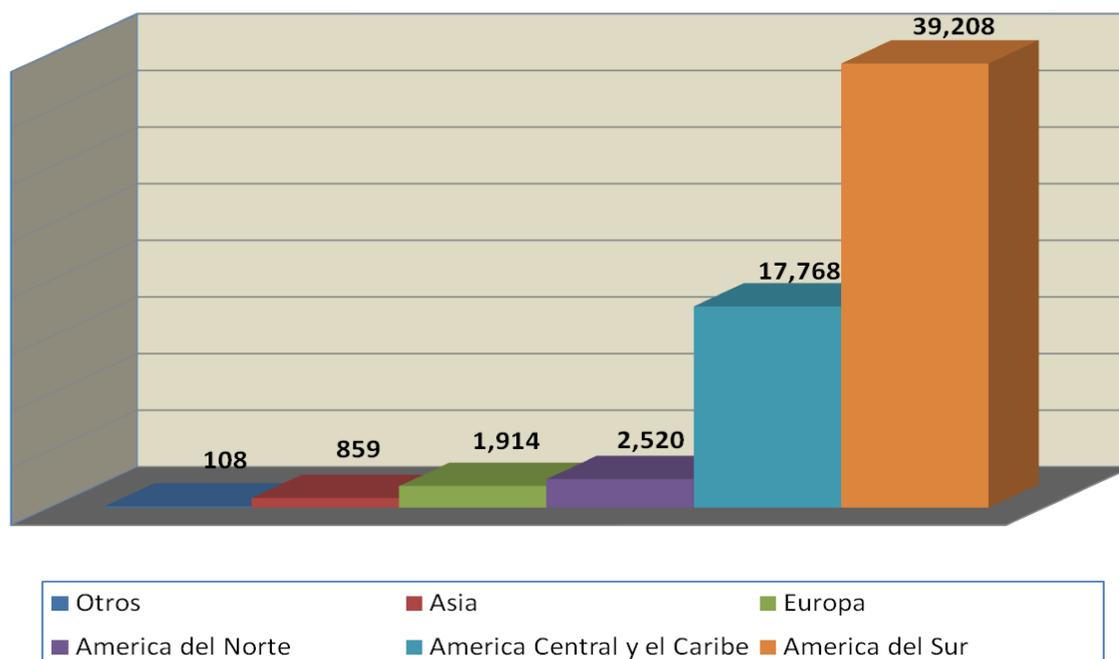
Confecções e Calçados foram os produtos mais importados na ZLC, em 2011.



2.8 Inversores e Compradores na ZLC.

América do Sul, América Central e Caribe, em 2011, foram os maiores compradores da ZLC.

Inversionistas – Compradores en la Zona Libre de Colón Según regiones fuentes Enero – Junio - 2011



2.9 Contatos na ZLC

505. 475-9512

507. 475-9513

mmontemayor@zolicol.org

WWW.zonalibredecolon.com.pa

2.10 Outras Informações sobre COLÓN

- Sistema de Vigilância Digital. O Centro de Monitoramento possui 104 câmeras;
- 80% do processo de movimento comercial é automatizado com investimentos de 7 milhões de Balboas;
- Projetos em execução na ZLC – Investimentos Privados
 - Projeto Leona: área de 100.000 m²
 - Plaza e Malecon S.A: 23.543,14 m²
 - Mountain Group: 25.511,26 m²
 - IMW International S.A: 3.94ha
- Recentes projetos desenvolvidos:
 - **Interplaza:** 7 ha. Edifício de dois andares com lojas e estacionamentos. Visitado pela comitiva pernambucana. Primeira visita da empresa Iska Viva sobre preços dos biquínis comercializados na ZLC (valor de US\$ 8,00). Qualidade inferior ao da empresa pernambucana.



- **Millenium Plaza:** 14ha (Complexo hoteleiro Four Point by Sheraton, Centro Comercial e Galerias);
- **Mit Logístics Park:** área de depósitos até 800 metros;
- **Quatro Altos:** 15ha (armazenamento, comércio, escritório e estacionamento)
- **Inversiones OCOPA:** 13ha (armazenamento)
- **Bodega de May's Sonalibre:** 15,4ha.



Rodolfo Ramirez (SEGOV), Patrícia Araújo (Tita Araújo), Margarida Collier (SEBRAE), Veralúcia (Iska Viva), Cônsul Saulo Farias Jr, Fabiana Macedo (ADDiper), Hector Melhado, Cônsul Indira Cedeño, Patrícia Lagreca (Atlantis Logística)

2.11 Visita à Associação dos Usuários da Zona Livre de COLÓN

Contato: Vice-Presidente da Associação dos Usuários da Zona Livre de Colón e do Grupo Milano, Sr. Nidal Hachem.

Objetivo: Conhecer a operacionalização da Zona Franca na visão das empresas privadas lá instaladas.



Participantes

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr.
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier
- Assessora Técnica da Unidade de Negócios Internacionais da ADDiper, Fabiana Macedo
- Diretora Comercial da Atlantis Logística, Patrícia Lagreca
- Empresária Veralúcia – Iska Viva
- Artista Plástica Tita Araújo
- Consultor em Comércio Exterior, Hector Melhado
- Advogada Mayra Obando Arango

O Vice Presidente, Sr. Nidal Hachem, apresentou alguns dados sobre produtos comercializados do Brasil e reexportados. “Baterias”, por exemplo, no ano de 2009, não houve comercialização, alcançando em 2010 o valor de 767.167 balboas (o câmbio de Balboa e Dólar é 1:1) e, em 2011, 5.268.350 balboas. As “matérias-primas para medicamentos” passaram de 1.204.000 balboas, em 2009, para 4.872.378 em 2011. Esses números refletem o dinamismo da ZLC com o Brasil, mas deve crescer muito mais nos próximos anos, segundo o vice-presidente Sr. Hachem. Como está o estado de Pernambuco aproveitando as oportunidades na Zona Livre? Será que as baterias são as Baterias Moura de Belo Jardim? Sim, são as de Belo Jardim!

A vantagem da ZLC é que os produtos entram no país sem pagar impostos e são reexportados também sem impostos, por isso que é uma Zona Livre de Comércio. Esse caminho facilita a negociação não apenas com a América Central, mas com o mundo!



Patrícia Lagreca (Atlantis Logística), Margarida Collier (SEBRAE), Tita Araújo, Cônsul Saulo Farias, Fabiana Macedo (ADDiper), Nidal Hachem (Associação dos Usuários ZLC), Cônsul Indira Cedeño, Assessora ZLC, Hector Melhado (consultor comércio exterior), Mayra Obando, Rodolfo Ramirez (SEGOV)

Relacionar a pequena empresa com a grandeza de estrutura para se instalar em Colón pode ser uma utopia; mas a integração cooperada pode ser viável e merece um estudo de viabilidade principalmente para o Polo de Confeção do Agreste, objetivando avaliar quais das modalidades, para fazer parte da ZLC, apresentadas no item 2.2, se aplica à especificidade da região.



Visitando uma das Lojas do Grupo Milano (Showroom)

2.12 Visitas Setoriais: Moda Praia e Decoração

Objetivo: Parcerias e comercialização dos produtos pernambucanos. Identificação de compradores de confecção e objetos de decoração para participação nas Rodadas de Negócios do Agreste e Feneart, respectivamente.

Moda Praia: visita da Empresa Iska Viva à loja de roupas para verificação de qualidade e preços de biquínis. Compra de uma amostra com impressões em vez de bordados como confeccionado pela empresária.

Participantes

- Veralúcia – Iska Viva
- Consultor Hector Melhado
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier
- Assessora Técnica da Unidade de Negócios Internacionais da ADDiper, Fabiana Macedo



Rodolfo Ramirez (SEGOV), Tita Araújo, Nidal Hachem (Associação dos Usuários ZLC), Fabiana Macedo (ADDiper)

Decoração: visita da Tita Araújo à empresa de móveis de propriedade do Sr. Nidal Hachem, do grupo Milano. Loja com móveis de qualidade. Pode ser uma oportunidade para exportação do produto de Tita Araújo e Artes e Ofícios.



Participantes

- Artista Plástica Tita Araújo
- Consultor Hector Melhado
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez

- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier
- Assessora Técnica da Unidade de Negócios Internacionais da ADDiper, Fabiana Macedo
- Diretora Comercial da Atlantis Logística, Patrícia Lagreca

2.13 Reunião com o consultor Hector Melhado

Objetivo: Apresentar ao grupo as estratégias de apoio durante a EXPOCOMER, bem como apresentar a pesquisa realizada para os produtos pernambucanos se inserirem no mercado panamenho.

Na verdade a reunião com o consultor Hector Melhado ocorreu no dia 18 de março, à noite, após a chegada da comitiva ao Hotel Roma Plaza, na Cidade do Panamá. Diante do cansaço da delegação de Pernambuco, houve apenas uma apresentação dos representantes das empresas e das instituições, fazendo o consultor uma abordagem rápida sobre o Estudo de Mercado, elaborado para os produtos expostos na EXPOCOMER, sem entrar nos detalhes.

O Estudo (Anexo III) apresenta a dimensão do mercado consumidor da América Central e do Caribe (81.188 milhões), além de outros países de influência na área; as barreiras técnicas e tarifárias que afetam a importação no Panamá; estatísticas de importação, pelo Panamá, indicando potenciais importadores dos produtos pernambucanos, participantes da EXPOCOMER, a saber: Artes e Ofícios (decoração), Tita Araújo (decoração – reciclada), Design Ecológico Biojóias, Iska Viva (biquíni), Ondas Moda Praia, Valox Mobiliário Corporativo, Rishon Cosméticos, Prolev Alimentos Funcionais, DAM Roupas Profissionais.

Essas informações serão repassadas a cada empresário individualmente através da representante da Atlantis Exportação, juntamente com os resultados obtidos durante a Exposição no Panamá.

3- Visita à AMPYME – Autoridad de la Micro, Pequeña e Mediana Empresa, entidade vinculada ao Ministério de Comércio e Indústria (similar ao SEBRAE) – 20 de março (terça-feira)

Contato: Licenciado René Hutchinson, Secretário Geral da AMPYME e o Assessor Legal, Alexander Bal.

Objetivo: Conhecer e compartilhar experiências de projetos de desenvolvimento da cultura e gestão empresarial, incluindo àqueles vinculados ao turismo e ao comércio internacional, com vistas à identificação de potenciais áreas de cooperação.

Participantes:

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr.
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gerente Geral de Investimentos, Fernanda Ferrário
- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier



Da esquerda para direita: Rodolfo Ramirez (SEGOV), Cónsul Indira Cedeño, Fernanda Ferrário (SEGOV), Margarida Collier (SEBRAE), Alexander Bal (AMPYME), René Hutchinson (AMPYME)

A AMPYME é uma entidade panamenha que desenvolve programas de capacitação e assistência técnica às micro, pequenas e médias empresas com similaridade às ações desenvolvidas pelo Sistema SEBRAE.

O Secretário Geral da AMPYME, René Hutchinson, e seu assessor, Alexander Bal, ficaram muito satisfeitos com a visita da comitiva pernambucana e apresentaram satisfação do Panamá ter alcançado o segundo lugar no Desafio SEBRAE Internacional 2010, logo na primeira vez que participou do Programa. A entrega do prêmio foi no ano passado para os estudantes da Universidade Santa Maria La Antigua – USMA.

Os representantes da AMPYME informaram sobre a parceria do SEBRAE Nacional com o Conselho do Setor Privado para a Assistência Educacional – COSPAE, que também desenvolve ações de capacitação empresarial e de assistência educacional. Apresentaram interesse em cooperação técnica internacional com o Sistema SEBRAE. A negociação para uma cooperação internacional deve ser iniciada e coordenada pelo SEBRAE Nacional, podendo haver demandas específicas pelos SEBRAE das Unidades Federativas, conforme mencionado durante a reunião.

Foi ventilada a possibilidade de intercâmbio profissional e empresarial entre o Panamá e Pernambuco, tendo como foco sensibilizar as empresas pernambucanas para as vantagens da logística comercial oferecida pela Zona Livre de Colón como estratégia para alcançar os mercados da América Central e Caribe.

Quanto às ações de apoio à internacionalização dos pequenos negócios, a AMPYME informou que estão sob a direção do Ministério do Comércio Exterior. Quanto à classificação de porte de empresa foi informado que até 150mil dólares é micro; de US\$ 150.001,00 a 1 milhão de dólares é pequena e de um milhão a 2,5 milhões, média.

4-EXPOCOMER 2012

4.1 Organizando o Estande de Pernambuco – 18 e 20 de março



Os produtos pernambucanos foram enviados ao Panamá pelos Correios através do Exportafácil. Os problemas foram enormes, necessitando de maiores esclarecimentos sobre o que de fato ocorreu que levou ao atraso nas entregas das mercadorias no Panamá. Maior clareza também quanto à confusão gerada com relação ao pagamento de impostos, quando são isentas as amostras sem valor comercial para exposição em feiras no exterior.

O estresse foi grande, mas a competência da representante da ADDiper em manter a calma fez a diferença nos trâmites para o desembaraço na Aduana. Vale salientar que as mercadorias foram desembaraçadas em tempo limite que assegurasse a entrada no espaço da EXPOCOMER, no Centro de Convenções de Atlapa, às 16:30h do dia 20 de março.

O mérito maior para a localização da mercadoria (rastreamento) e desembaraço em tempo hábil foi da Atlantis Logística que disponibilizou sua equipe no Brasil para rastrear os produtos e da diretora dos Correios Nacional, no Panamá, Dra. Dalila Mosquera, por coincidência, mãe da Cônsul do Panamá, em Santos-SP, Indira Cedeño. A dedicação da Cônsul para a solução deste "problema" foi excepcional!

O equilíbrio de toda a comitiva pernambucana e a solidariedade para com este fato integrou mais ainda a delegação. As mercadorias da Empresa Artes e Ofícios só chegaram no dia 22 de março, após a abertura da EXPOCOMER, dia 21. Mesmo com este atraso ainda foi possível,

logo pela manhã, termos acesso ao estande para inclusão desses produtos o que abrilhantou mais ainda a exposição de Pernambuco.

Este fato não pode acontecer em eventos posteriores! É muito desgastante, podendo comprometer todo o trabalho e recursos envolvidos para participar de uma feira internacional. Vale ressaltar que por demora das inscrições das empresas, não foi possível enviar as mercadorias através da empresa oficial da EXPOCOMER no Brasil, a Conceito, que limitou o prazo para fazer o transporte para o Panamá.

A recompensa de todo o estresse foi a excelente localização do estande de Pernambuco, muito bem escolhido pela equipe da ADDiper.





PROLEV ALIMENTOS FUNCIONAIS



RISHON COSMÉTICOS**ARTES E OFÍCIOS**



DESIGN ECOLÓGICO BIOJÓIAS



VALOX MOBILIÁRIO CORPORATIVO



ONDAS MODA PRAIA

DAM ROUPAS PROFISSIONAIS



4.2 Abertura da Exposição – 21 de março

A XXX Exposição Comercial Internacional EXPOCOMER 2012 contou com a participação de 32 países expositores da América do Norte (12,38%), América Central (32,08%), América do Sul (19,70), Europa (4,69%), África (0,19%) e Ásia (30,96%) se consolidando mais uma vez como “Vitrine do Comércio Mundial”. Do total de compradores, 66% foram da região da América Central e Caribe. Com 7.399 visitantes, as transações comerciais foram de US\$ 100 milhões nos 10.214 contatos de negócios realizados com os 514 expositores numa área de 9.500m².



A abertura da Exposição, no dia 21 de março, contou com a presença dos presidentes do Panamá, Ricardo Martinelli, e da Guatemala, Otto Pérez Molina, que também marcaram presença no pavilhão brasileiro. O discurso do presidente da Guatemala foi empolgante. Finalizou convidando a iniciativa privada, presente na EXPOCOMER, para juntar-se ao diálogo e à geração de novas propostas de combate às drogas.



O Embaixador Adalnio Senna Ganem, neste mesmo dia, às 15 horas, inaugurou o pavilhão e visitou todos os estandes brasileiros. O estado de Pernambuco foi muito apreciado pelo Embaixador e o Secretário Rui Hallack, sendo o estande que melhor se apresentou na Exposição, refletindo integração entre as instituições pernambucanas e as empresas exportadoras.



O pavilhão brasileiro contou com 40 empresas entre as quais 09 pernambucanas. O Estado, com um estande de 36m², pela primeira vez participa da EXPOCOMER. Das empresas participantes, três foram presenciais e seis representadas pela Atlantis Logística Importadora e Exportadora S/A.

Na abertura do pavilhão brasileiro, o grupo de dança folclórica do Panamá nos presenteou com uma visita e uma foto com a comitiva pernambucana. A cônsul panamenha, Indira Cedeño, no centro da foto, divulgando a pulseira de tela com a folha de “pau-brasil”, de prata, da Design Ecológico Biojóias, empresa de Pernambuco expositora na EXPOCOMER.





Fernanda Ferrário (SEGOV), Tita Araújo (Expositora), Fabiana Macedo (ADDiper), Margarida Collier (SEBRAE), Indira Cedeño (Cônsul Panamá), Helena Pontual (Empetur), Embaixador do Brasil, Adalnio Senna Ganem, Rodolfo Ramirez (SEGOV), Veralúcia (Iska Viva – Expositora), Saulo Farias Jr (Cônsul Panamá), Priscila Monteiro (Empetur)



O Embaixador do Brasil no Panamá, Adalnio Senna Ganem, visitou o estande de Pernambuco nos dias 21 e 23 de março, confirmando o interesse em estreitar as relações entre o Panamá e o Estado.



Fabiana Macedo (ADDiper) e Margarida Collier com o Embaixador do Brasil no estande da Empetur, instituição que muito bem divulgou o Estado com DVDs e folhetos muito apreciados na EXPOCOMER.

4.3 Instituições e Empresas Participantes, Contatos e Negócios na EXPOCOMER – 21, a 24 de março.

Entre as 09 instituições brasileiras que participaram da EXPOCOMER, 03 foram pernambucanas: Empetur, Governo do Estado/ADDiper e o SEBRAE em Pernambuco.





Priscila Monteiro e Helena Pontual (Empetur) divulgando o estado de Pernambuco na EXPOCOMER!

Participaram 10 empresas pernambucanas, sendo uma delas a Trading Atlantis Logística que representou 07 das 09 exportadoras presentes na EXPOCOMER.

Foram realizados mais de 80 contatos durante a EXPOCOMER, com potencial de muitos negócios futuros.

Empresas Exportadoras participantes

- **Confecção/Moda Praia**

Iska Viva - Empresária Veralúcia (presencial)

Ondas Moda Praia (infanto-juvenil) – Empresária Cléa Jaci (exposição de produtos)

DAM Roupas Profissionais – Empresário João Costa (exposição de produtos, representada pela Trading Atlantis Logística)

- **Decoração**

Tita Araújo – Empresária Patrícia Araújo (presencial)

Artes e Ofícios – Empresária Sílvia Guerra (exposição de produtos, representada pela Trading Atlantis Logística)

- **Jóias**

Design Ecológico Biojóias – Empresária Silvia Motta (exposição de produtos, representada pela Trading Atlantis Logística)

- **Cosméticos**

Rishon Cosméticos – Empresária Marcela Sultanum (exposição de produtos, representada pela Trading Atlantis Logística)

- **Móveis**

Valox Mobiliário Corporativo – Empresária Elana Valoz (exposição de produtos, representada pela Trading Atlantis Logística)

- **Alimentos**

Prolev Alimentos Funcionais – Roney Oliveira (exposição de produtos, representada pela Trading Atlantis Logística)

Contatos realizados na EXPOCOMER

1- Tita Araújo

“Este é um produto sucesso para o mercado panamenho porque esta tendência (reciclagem) de artigos de decoração é pouco conhecida” (Pesquisa de Mercado - Hector Melhado)



Patrícia Lagreca (Trading Logística) e Tita Araújo

- a) La Esquina VAN GOGH
Giselle de Meza (Gerente)
- b) Corporacion Peru & Art
Patricia Ore Figueroa (Representante Comercial)
- c) Outros registrados pela Empresária

Tita Araújo foi entrevistada por duas revistas panamenhas. Vide a reportagem de uma das revistas no site www.ellasvirtual.com.



2- Iska Viva e Ondas Moda Praia

“A corrente atual no Panamá é permitir fazer combinações ao gosto do cliente. Grande possibilidade de introdução no mercado panamenho, tudo dependerá do preço de exportação oferecido” (Pesquisa de Mercado - Hector Melhado)



Patrícia Lagreca (Trading Atlantis Logística) e Veralúcia (Iska Viva)

- a) Proesa
Juan Carlos (Gerente Comercial)
- b) Chris Glamour
Christian Corona (Gerente)
- c) B & G Legal Consulting
Geraldine González
- d) DG décor granite
Nuris Anderson (Gerente)
- e) Sales Solution
Ioel Levin (Gerente)
- f) Angy & Co
Angelica Yau (Gerente)
- g) Nena's top moda SA
Benjamin Yardeny (Gerente)
- h) Artesanías Panamá Bahía
Luiz Aizaga (Gerente Geral)
- i) Da Moda
Dayanara Muñoz (Gerente)
- j) JJR Consulting
Raúl Rodríguez (Diretor Geral)
- l) Reidel Import AS
Alberto Rodriguez Rojas (Gerente de Marketing)
- m) Outros registrados pela Empresária



3- Artes e Ofícios

“Os artigos para decoração de interiores todos são importados, estes são produtos novos para comercializar no Panamá, já que são artigos feitos com materiais ecológicos e não existe fabricação local. Excelentes oportunidades para exportação ao Panamá” (Pesquisa de Mercado – Hector Melhado).

- a) La Esquina VAN GOGH
Giselle de Meza (Gerente)
- b) Corporacion Peru & Art
Patricia Ore Figueroa (Representante Comercial)

4- Valox Mobiliário Corporativo

“Os móveis para escritório importados são de muita aceitação neste mercado e quase não existem fabricação local” (Pesquisa de Mercado – Hector Melhado)

- a) DG décor granite
Nuris Anderson (Gerente)
- b) Idea Tissot
Marcel k. Moschem (Gerente)

5- DAM Roupas Profissionais

“Os uniformes profissionais são localmente confeccionados pelas poucas fábricas de roupa. Seria uma boa oportunidade fazer um exaustivo estudo de campo para determinar as possibilidades de sua introdução no Panamá” (Pesquisa de Mercado – Hector Melhado)

- a) Las Águilas
Karla Campos de Montenegro (Gerente)

6- Rishon Cosméticos

“No Panamá está muito em moda os cosméticos trazidos do Brasil, causando grande aceitação entre os potenciais consumidores, já que deixam de ser aqueles produtos tradicionais vendidos pelas casas mundialmente conhecidas” (Pesquisa de Mercado – Hector Melhado)

- a) AP - Alvarado Palacios
Yolany Alvarado (Advogada)
- b) Fígaya SA
Mirella Figueiredo (Gerente)
- c) Metropolitana Trade
Francisco Garzón (Gerente de Marketing)
- d) Foyer
Manuel Solórzano (Diretor Comercial)

7- Prolev Alimentos Funcionais

“O Panamá está na corrente atual no consumo de suplementos e complementos, com a tendência de incrementar-se anualmente devido à grande quantidade de salões para exercícios corporais dirigidos à baixa de peso” (Pesquisa de Mercado – Hector Melhado)

- a) Trade development
Hernán Rodríguez (Gerente)
- b) Foyer
Manuel Solórzano (Diretor Comercial)

8- Design Ecológico Biojóias

“A Biojóias precisaria criar associação com empresa local distribuidora de alto perfil para competir no mercado; investir em publicidade para que o produto seja conhecido em todo Panamá. Produto de grande impacto visual” (Pesquisa de Mercado – Hector Melhado)



Exemplo de um contato no Panamá, durante a EXPOCOMER

Maria Mercedes Riaño - Panamenha

WWW.mmriandesign.com

Produtora e Distribuidora

Possui fábrica em São Paulo e faz o marketing da jóia com pedras brasileiras no exterior. Muito dinâmica nos negócios e muito interessada nos produtos da Design Ecológico Biojóias para exclusividade na América Central. Virá ao Recife para iniciar parceria.

Distribuidores, da Mercedes Riaño, oficiais no Panamá

- Félix B. Maduro (na Av. España)
- Félix Maduro (no Mall Multiplaza)
- INJOY Jóias (no Albrook Mall)
- INJOY Jóias (no Mall Multiplaza)
- Ágata Jóias (na Av. Samuel Lewis)
- Travel Shop (no Hotel Sheraton) – loja visitada por Patrícia Lagreca e Margarida Collier. O interesse da empresária panamenha era que visitássemos, no domingo pela manhã as outras lojas no Panamá, mas neste dia retornamos ao Brasil.



Travel Shop (no Hotel Sheraton)

Distribuidores na América Central

Costa Rica – Maite Hernandez Brich

Guatemala – Gilda Maria Urritia

Colômbia – Liliane Fernandez

Canadá – Kátia Moreno

Outros Contatos Design Ecológico Biojóias

a) B & G Legal Consulting

Geraldine González

b) Las Águilas

Karla Campos de Montenegro (Gerente)

c) Home sweet home

Gisela De Lopez/CEO (Gerente)

d) Mh

Maite Hernández (Gerente)

5- Visita à Universidade das Américas/UDELAS – 21 de março (quarta-feira)

Contato: Vice-Reitor Dr. Juan Bosco Bernal

Objetivo: Oportunidades de cooperação nas áreas técnico-científica e acadêmica.

Participantes

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño

- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr

- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez



*Vice Reitor Juan Bosco, Cônsul do Panamá Indira Cedeño,
Rodolfo Ramirez (SEGOV), Cônsul do Panamá Saulo Farias Jr*

Assunto abordado

Convênio de Cooperação Acadêmica entre a UDELAS e a UPE já existente, e as possibilidades de colocá-lo em prática, priorizando as áreas de saúde e educação.

6- Visita ao Ministério de Educação – 22 de março (quinta-feira)

Contato: Vice Ministra Acadêmica, Sra. Myrna de Crespo e o Assessor, Sr. Alfredo Trottman.

Objetivo: Apresentar o Programa Estadual Ganhe o Mundo e estabelecer as bases para implementação mediante convênio entre os governos do Panamá e Pernambuco.

Participantes

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr.
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gerente Geral de Investimentos da Secretaria de Governo, Fernanda Ferrário

Assuntos abordados

Intercâmbio de Estudantes do Ensino Fundamental, Pernambuco - Panamá.

Entregue à Vice Ministra Myrna de Crespo o Projeto Ganhe o Mundo, versão espanhol, para formatação de Minuta de Cooperação Técnica Internacional entre o estado de Pernambuco e o Panamá com o objetivo de realizar intercâmbio de estudantes pernambucanos do Ensino Fundamental de escolas públicas, subsidiados pelo Governo de Pernambuco.

7- Visita à Embaixada do Brasil no Panamá – 22 de março (quinta-feira)

Contato: Embaixador Adalnio Senna Ganem

Objetivo: Apresentar ao Embaixador os objetivos da Missão, com vistas a poder contar com o eventual apoio nos desdobramentos dos trabalhos desenvolvidos no Panamá.

Participantes

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gerente Geral de Investimentos da SEGOV, Fernanda Ferrário
- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier
- Artista Plástica, Tita Araújo, expositora na EXPOCOMER



Tita Araújo, Rodolfo Ramirez (SEGOV), Fernanda Ferrário (SEGOV), Embaixador Adalnio Senna Ganem, Margarida Collier (SEBRAE), Cônsul Saulo Farias Jr

Assuntos abordados

- Panamá Invest 2013 em Pernambuco
- Pernambuco Invest, a ser realizado no segundo semestre de 2012, no Panamá.

Formato do Pernambuco Invest no Panamá:

Missão Empresarial Pernambuco Invest no Panamá, durante a semana de Pernambuco na Cidade do Panamá, encerrando as festividades no dia 7 de setembro de 2012.

Período: 04 a 07 de setembro de 2012

Eventos:

- a) Seminário Empresarial – Pernambuco Invest;
- b) Evento cultural (artesanato, frevo, forró e outras danças folclóricas);
- c) Evento gastronômico (degustação de cachaça com a participação da APAR);
- d) Oficinas (reciclagem, sustentabilidade)

Parceria da Embaixada do Brasil no Panamá:

- 1- Espaço em restaurante local para o evento gastronômico;
- 2- Espaço em teatro, na Universidade do Panamá, com todos os equipamentos e aparelhamentos;
- 3- Funcionários da Embaixada para colaborar com as atividades.

Parceria Governo de Pernambuco:

- 4- Despesas com cachê de artistas e passagens para o evento cultural;
- 5- Despesas para organização do evento de turismo.

Parceria dos empresários participantes da Missão:

- 6- Despesas de estadias e passagens aéreas;
- 7- Despesas locais

Parceria da Companhia Aérea COPA Airlines:

- 8- Alguns bilhetes para os artistas e parte do cachê já que a comitiva poderá ser constituída por 30 pessoas entre empresários e representantes institucionais.

Parceria SEBRAE:

- 9- Oficinas artístico-culturais para mulheres das comunidades onde a Prefeitura da Cidade do Panamá desenvolve programas sociais. A artística plástica Tita Araújo se disponibilizou em colaborar com as oficinas
- 10- Formatação para apresentação da gastronomia de Pernambuco.

O Embaixador Adalnio Senna Ganem se mostrou muito interessado na parceria com o estado de Pernambuco e disposto a colaborar no que for preciso para maior presença de produtos e empresários pernambucanos no Panamá.

O Embaixador e o Secretário Rui foram presenteados, pela comitiva, com uma peça de arte dos artistas plásticos da “Eu Que Fiz” e um Caboclo de Lança.

Peças decorativas de uma das empresas expositoras na EXPOCOMER, “Artes e Ofícios”, ficou na Embaixada do Brasil no Panamá para divulgação da arte pernambucana.

Jantar com o Embaixador

O Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez, representou Pernambuco no jantar de confraternização para a delegação brasileira.

A intenção do Embaixador Adalnio Senna Ganem era convidar toda a comitiva pernambucana para um coquetel na sua residência. Mas assumiu a gestão na Embaixada do Brasil há pouco menos de dois meses e ainda reside em hotel o que dificultou uma recepção para um grupo maior de brasileiros.

8- Visita à Prefeitura da Cidade do Panamá – 22 de março (quinta-feira)

Contato: Chefe de Assuntos Internacionais Carlos Levy e a Assessora Alma Murgas

Objetivo: Apresentar a proposta e iniciar o processo de geminação da Cidade do Panamá com o Recife.

Participantes

- Cônsul geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr.
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gerente Geral de Investimentos da Secretaria de Governo de Pernambuco, Fernanda Ferrário



Rodolfo Ramirez (SEGOV), Cônsul Indira Cedeño, Carlos Levy (Prefeitura da Cidade do Panamá), Cônsul Saulo Farias, Fernanda Ferrário (SEGOV)

Assuntos abordados

Definido positivamente a proposta de geminação da Cidade do Panamá com a Cidade do Recife. O modelo de geminação foi entregue à comitiva pernambucana para averiguação sobre a necessidade de adequação às exigências legais do Estado.

A intenção é Celebrar um Acordo de Geminação (*Acuerdo de Hermanamiento*) – Recife e Cidade do Panamá, com previsão de assinatura no dia do lançamento do VÔO da COPA Airlines, em Recife, 23 de junho de 2012, com a presença da Prefeitura da Cidade do Panamá. Analisada a possibilidade de artesãos e empresários participar da próxima FENEARTE, mobilizados através dos programas sociais da Prefeitura da Cidade do Panamá.

9- Reunião com a Diretoria de Marketing da COPA Airlines, no Hotel Sheraton – 22 de março (quinta-feira)

Objetivo: Definir os detalhes referentes ao Vôo Panamá – Recife, o anúncio oficial em Pernambuco e definir a estratégias de promoção de ambos os destinos do vôo.

Participantes

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Executiva de Marketing da Empetur, Helena Pontual
- Executiva de Marketing da Empetur, Priscila Monteiro



Cônsul Saulo Farias Jr, Priscila Monteiro (Empetur), Suzi (COPA), Helena Pontual (Empetur), Rodolfo Ramirez (SEGOV)

Assunto abordado

Definição das estratégias para divulgação do Vôo Recife-Panamá e do Vôo Panamá-Recife.

10- Visita ao Ministério de Comércio e Indústria – 23 de março (sexta-feira)

Contato: Diretora Nacional Michéle M. Selhom Valharino e o Assessor Johnathan Rodrigues Gonzalez.

Objetivo: Apresentar a proposta e manifestar o interesse em que o evento “Panamá Invest 2013” seja realizado em Pernambuco, com vistas a aferir as reais possibilidades.

Participantes

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr.
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez



Assunto abordado

Realização do Panamá Invest 2013, em Pernambuco, no primeiro trimestre de 2013.

Em 2011 ocorreu em SP e em 2012 será no Rio de Janeiro.

11- Apresentação do Canal do Panamá, em DVD, no Escritório do Administrador da Gestão Corporativa do Canal do Panamá – 23 de março (sexta-feira)

Objetivo: Conhecer o sistema de funcionamento e a operacionalização do Canal do Panamá.

Participantes

- Cônsul geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul em Recife-PE, Saulo Farias Jr.
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gerente Geral de Investimentos da SEGOV, Fernanda Ferrário
- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier
- Assessora Técnica da Unidade de Negócios Internacionais da ADDiper, Fabiana Macedo
- Executiva de Marketing da Empetur, Helena Pontual
- Executiva de Marketing da Empetur, Priscila Monteiro
- Diretora Comercial da Atlantis Logística, Patrícia Lagreca
- Empresária Veralúcia – Iska Viva
- Artista Plástica Tita Araújo



Durante a visita foi apresentado um vídeo sobre a construção do Canal do Panamá iniciada em 1880, com os franceses, e, em 1903, quando o Panamá consolidou sua independência, pactuou com os EUA a continuação da construção do Canal, concluída em 1914. Os EUA gerenciou até o ano de 1999. Neste mesmo ano o Panamá assumiu a plena operação, gerenciamento e manutenção do Canal que é administrado pela Autoridade del Canal de Panamá, repartição governamental autônoma. No Panamá seus habitantes se orgulham em ter um Canal 100% panamenho.

O Canal com uma extensão de 82km, que liga o oceano Atlântico ao Pacífico, é um ponto importante para o comércio internacional devido a grande diminuição do percurso feito pelos navios, redução de tempo e custos no transporte de todo tipo de bens.

Desde sua abertura em 1914, o Canal já facilitou mais de um milhão de trânsitos de navios de países de todo o mundo. Observando-se a região através de Colón verifica-se um verdadeiro engarrafamento de navios aguardando a vez para atravessar o Canal.

O Canal com um trânsito anual de mais de 14mil navios, com mais de 9.500 trabalhadores, possui manutenção permanente e constante modernização de sua infra-estrutura com investimentos acima de US\$ 1.500milhões na última década. A segurança, eficiência e confiabilidade consolida o Canal como uma das rotas comerciais mais importantes do mundo.

12- Visita ao Canal do Panamá, Eclusa Miraflores – 23 de março (sexta-feira)

Objetivo: Apreciar *in loco* o sistema de funcionamento e a operacionalização do Canal do Panamá.



Participantes

- Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Indira Cedeño
- Cônsul do Panamá em Recife-PE, Saulo Farias Jr
- Gerente Geral para Governos e Organismos Multilaterais da SEGOV, Rodolfo Ramirez
- Gerente Geral de Investimentos da SEGOV, Fernanda Ferrário
- Gestora do Projeto Internacionalização de MPE do SEBRAE-PE, Margarida Collier
- Assessora Técnica da Unidade de Negócios Internacionais da ADDiper, Fabiana Macedo
- Executiva de Marketing da Empetur, Helena Pontual
- Executiva de Marketing da Empetur, Priscila Monteiro
- Diretora Comercial da Atlantis Logística, Patrícia Lagreca
- Empresária Veralúcia – Iska Viva
- Artista Plástica Tita Araújo.



Na Eclusa de Miraflores foi possível observar como o Canal está pequeno para o trânsito e para os novos navios maiores que passaram a ser fabricados. Já passam numa ínfima distância nas laterais, 25cm, com todo o cuidado pilotado por um “prático” para que nenhum acidente ocorra. Os carros nas laterais dos navios que facilitam a passagem nas eclusas que servem de elevadores de água que sobem as embarcações para permitirem o trajeto pela Cordilheira Central e depois baixar ao nível do mar do outro lado do istmo.



Durante a visita observou-se também a construção de ampliação do Canal com previsão de conclusão para 2014, quando completar 100 anos de funcionamento. A via vai dobrar sua capacidade para enfrentar a crescente demanda do comércio mundial. Os EUA e a China são os principais usuários do Canal.





Para assegurar a viabilidade social e ambiental do projeto de ampliação foram realizados estudos de impacto ambiental que incluem medidas como reflorestamentos, resgate da vida silvestre, resgate arqueológico e geológico.

Outro ponto positivo da ampliação do Canal é a contribuição para a mitigação da mudança climática, já que através da rota pelo Canal transitarão navios de maior tamanho, reduzindo as emissões globais de CO2 resultado das rotas alternativas mais longas.

A visita foi muito bem conduzida e abrilhantada pela companhia da Cônsul Geral do Panamá em Santos-SP, Sra. Indira Cedeño.

13- Resultados e Metas Alcançadas

A Missão Panamá EXPOCOMER 2012 faz parte integrante do Projeto de Internacionalização de MPE do Sebrae em Pernambuco cujas metas alcançadas serão registradas no Sistema de Acompanhamento – SIACWEB do Sistema Sebrae.

Acesso a Feira: 01 (EXPOCOMER 2012)

Rodada de Negócios: 01 (no próprio estande de Pernambuco)

Participantes Nacionais: 10 empresas

Participantes Estrangeiros: 40 compradores

Estimativa de Volume de Negócios (12 meses): US\$ 400.000,00

Consultoria Nacional: José Pimentel (formação de preço para exportação) – 32h

Consultoria Internacional: Hector Melhado (antes da feira e durante todo o evento) – 120h

Participantes da Missão: 12

14- Proposições e Encaminhamentos

- Apresentar em power-point a Missão Panamá EXPOCOMER 2012 para instituições e empresários (ADDiper, SEBRAE, Consulado do Panamá);
- Enviar convite a Sra. Mireya Montemayor, diretora de Mercado Internacional da ZLC, para apresentar as potencialidades e vantagens de operar na Zona Livre de Colón, durante a Rodada de Negócios do Agreste, a ser realizada no próximo mês de agosto/2012 (Governo do Estado e ADDiper);
- Formatar Plano de Trabalho para Convênio entre instituições interessadas como Governo de Pernambuco, ADDiper, AMPYME, SEBRAE Nacional, SEBRAE em Pernambuco e Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior - MDIC, contemplando ações sobre o Programa Primeira Exportação e intercâmbio empresarial (Governo de Pernambuco e SEBRAE);
- Organizar projeto sobre a “Semana de Pernambuco no Panamá”, contemplando o *Pernambuco Invest 2012*, no período de 04 a 07 de setembro de 2012, na Cidade do Panamá, em parceria com a Embaixada do Brasil no Panamá (Governo de Pernambuco, SEBRAE, Consulado do Panamá e Embaixada do Brasil no Panamá);
- Definir data para realização do Panamá Invest 2013, em Pernambuco (Governo do Estado, Consulado do Panamá em Recife, Embaixada do Brasil no Panamá);
- Discutir junto à APEX e a Empresa Conceito a possibilidade de parceria para participação de Pernambuco na EXPOCOMER 2013 com maior número de empresas (ADDiper, SEBRAE);
- Encaminhar ao Ministério da Educação, no Panamá, documentação para elaboração de Convênio de Cooperação, objetivando intercâmbio de alunos do Ensino Fundamental de Pernambuco no Panamá (Governo do Estado, Secretaria Estadual de Educação);
- Dar continuidade ao Convênio de Cooperação Acadêmica entre a Universidade Especializada das Américas e a UPE, priorizando docentes das áreas de saúde e educação (Governo de Pernambuco e UPE);
- Oficializar interesse da Prefeitura da Cidade do Recife na gemação das cidades Recife e Panamá e encaminhar à Prefeitura da Cidade do Panamá. Previsão de assinatura no dia do lançamento do VÔO da COPA Airlines, em Recife, 23 de junho de 2012, com a presença da Prefeitura da Cidade do Panamá (Governo de Pernambuco, Prefeitura do Recife, Consulado do Panamá em Recife);
- Lançamento do Vôo da COPA Airlines no mês de abril (COPA, Governo do Estado, Consulado do Panamá em Recife);
- Analisar a possibilidade de divulgar produtos pernambucanos no vôo inaugural da COPA Airlines, em abril, como cachaça, vinhos, sucos, bolo de rolo (COPA e Consulado do Panamá em Recife);
- Os empresários participantes da Missão Panamá devem dar continuidade aos contatos realizados e aos negócios prospectados com distribuidores panamenhos e da América Central e Caribe.

15- Considerações Finais para Reflexão

Por ser uma Missão Internacional, o SEBRAE em Pernambuco buscou atender aos requisitos da Instrução Normativa IN46, do Sistema SEBRAE, que orienta sobre a forma como os SEBRAE/UF devem desenvolver ações internacionais desde que não caracterize “promoção comercial”, posto ser a citada atividade de responsabilidade da Agência de Promoção de Exportações e Investimentos – APEX/Brasil.

O trabalho desenvolvido pelo estado de Pernambuco (Governo e SEBRAE), na Missão Panamá EXPOCOMER 2012, foi diferenciado da proposta de apoio oferecido pela APEX. Prospectar mercados, financiar estandes, contratar recepcionistas, iluminação, decoração e sinalização já é uma grande colaboração prestada pelas entidades de apoio, mas as pequenas empresas para participar de eventos internacionais, como a EXPOCOMER, precisam de mais. E, assim entendendo, pela primeira vez, uma missão comercial pernambucana recebeu esse suporte adicional.

A exposição de produtos de pequenas empresas em eventos internacionais significa testar a sua aceitação naquele mercado. A empresa apoiada poderá estar presente ou não no evento, embora tenha sido confirmado durante a EXPOCOMER que a presença do empresário ajuda e facilita os contatos, sobretudo quando muitos visitantes chegam ao mesmo tempo ao estande.

Com produtos exportáveis, tabelas de preços e amostras devidamente apresentadas de diferentes empresas, bastou presença de um *trader* competente para divulgar, comercializar e buscar as oportunidades que afloraram no país visitado. Somou-se a este apoio uma consultoria local especializada em comércio exterior, para facilitar e capacitar as empresas durante as visitas e encontros de negócios.

A visibilidade de Pernambuco na EXPOCOMER foi notada pela Embaixada do Brasil no Panamá e por todos que por lá passaram. Uma empresa de Vitória de Santo Antão, interior pernambucano, que embora não tenha participado da Exposição, teve seus catálogos apresentados durante o evento. Foi suficiente para alguns visitantes demonstrarem interesse, indicando que a confecção, ou melhor, a “moda”, era de primeira qualidade e gostariam de representá-la no Panamá. Essa forma de divulgação foi apenas um teste e funcionou. O interessado nem viu ou pegou no produto. E o preço? Será que concorre na América Central? Há mercados para todos! Sobretudo a confecção “moda” e não “commodities”, pois esta a China já domina!

Para a moda praia de Pernambuco, representada pelos biquínis da Iska Viva, empresa presente na EXPOCOMER, o sucesso foi notável. A empresária jamais imaginou que teria seus produtos comercializados, durante o evento, por US\$ 50,00! A procura foi imensa. De repente toda a equipe de trabalho estava às voltas para atender aos interessados nos biquínis. Vários compradores se aproximavam do estande interessados na compra de todo mostruário, mas o mesmo não podia ser vendido. Apenas no último dia do evento seria liberado para venda. Nas últimas horas do sábado, final de feira, um distribuidor colombiano arrematou o resto do estoque, incluindo até os manequins que estavam expostos no estande. Negócio excelente, tanto para o exportador como para o importador, comprovando a boa aceitação do produto naquele mercado.

Pequenas empresas presentes na EXPOCOMER foram entrevistadas por duas revistas panamenhas. Por que não termos uma assessoria de marketing internacional em paralelo à participação do estado de Pernambuco nos eventos no exterior? Divulgar em jornais, revistas e

TV do país anfitrião a participação do Estado em um determinado evento é uma estratégia audaciosa. Isso já foi feito na África do Sul, Angola e Cabo Verde. O efeito não dá para ser mensurado, mas se sabe que inúmeros olhos poderão ver e ler um pouco sobre um estado localizado no Nordeste do Brasil ainda desconhecido no “mapa mundi”.

A equipe de trabalho da Missão para apoiar as empresas pernambucanas na EXPOCOMER não foi suficiente. As executivas de turismo da Empetur precisaram dar apoio nos atendimentos que, vez por outra, aumentava em muito o número de interessados nos produtos. Por outro lado, recepcionistas bilíngues e intérpretes em eventos internacionais são indispensáveis. Contar com a equipe de apoio técnico para tradução não é suficiente. Por outro lado, imaginar na eficácia do *portunhol*, durante os contatos, é mais complicado ainda.

Acreditar nos agendamentos feitos pela internet para os encontros de negócios dos empresários, é pura ilusão. Ninguém tem poder sobre os importadores que agendaram seus horários, nem eles mesmos têm controle de suas agendas. O dinamismo precisa ser grande e não apenas aguardar a vinda de importadores. Urge ser proativo, buscar distribuidores e compradores na própria feira, mas não para comprar as amostras em exposição, e sim realizar contatos visando encomendas futuras caso o interesse do visitante no produto seja real e o mesmo seja competitivo na qualidade e preço.

Pernambuco tem que sair de fato pelo mundo afora. Os chineses contaminaram o globo e estão presentes em todos os continentes. Restam ao Brasil e particularmente ao estado de Pernambuco duas alternativas: se render perante a gigante China ou partir para luta e prospectar nichos de mercado onde possa avaliar o que o mundo estar disposto a comprar e onde os produtos pernambucanos possam vir a ser comercializados com competitividade.

O Sistema SEBRAE precisa envidar esforços para que micro e pequenas empresas marquem presença no mercado global. Micro e pequena empresa é uma *expertise* do SEBRAE. Saber lidar com suas peculiaridades e necessidades é um diferencial para todo o Sistema.

Por último, vale o registro de como foi positivo a Missão Panamá ter sido acompanhada por representantes governamentais e de consulados, o que facilitou todo o trabalho, as visitas e contatos no exterior. Outro registro singular é a persistência do Cônsul do Panamá, em Recife, para focar o mercado panamenho e a visão de convidar a competente e brilhante, Indira Cedeño, Cônsul Geral do Panamá, em Santos-SP, para acompanhar a Missão, o que fez grande diferença para o alcance do sucesso da participação de Pernambuco na EXPOCOMER!