

Brazilië

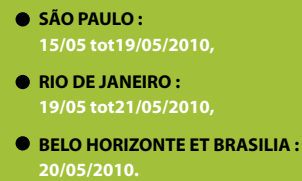
Uitdagingen en kansen



Gezamenlijke economische zending onder
het voorzitterschap van Z.K.H. Prins Filip
van 15 tot 22 mei 2010



agentschap voor
buitenlandse handel



Voorwoord

De gezamenlijke economische zending naar Brazilië vindt plaats in een voor dit land bijzonder veelbelovende context. Gedurende de 2 mandaten van President Lula was er een macro-economische consolidering van Brazilië. Dankzij het gevoerde economische beleid stabiliseerde het land zich en was er een diversifiëring van de groeisectoren.

Brazilië bekleedt een steeds belangrijkere plaats in de internationale betrekkingen. Dat is onder meer het gevolg van een geo-economische herverdeling van de voedsel- en energie-evenwichten op wereldschaal.

Het land werd relatief licht getroffen door de economische wereldcrisis en kende slechts 2 kwartalen met een recessie. Het kan bovendien rekenen op een sterke binnenlandse vraag en een stabiel banksysteem.

Brazilië heeft zijn voordeel kunnen halen uit de overvloed aan natuurlijke rijkdommen in het land. Bovendien zullen de organisatie van het WK voetbal in 2014 en van de Olympische Spelen in Rio in 2016 enorme mogelijkheden scheppen voor een land dat structureel gezien al zeer goede perspectieven biedt. De geestdrift die dit land als bevoorrecht investeringsgebied opwekt, is dan ook zeer begrijpelijk.

Het Agentschap voor Buitenlandse Handel hoopt, met de steun van zijn gewestelijke partners Flanders Investment and Trade, Brussels Export, Agence Wallonne à l'Exportation en de F.O.D. Buitenlandse Zaken, dat deze zending tot een nieuwe dynamiek in de economische aanwezigheid van België zal leiden en dat ze uitmondt in lucratieve contracten voor onze ondernemingen, die over alle troeven beschikken om de kansen die deze markt biedt ten volle te benutten.

We wensen u veel plezier bij het lezen van deze studie die de eerste stap vormt op weg naar Brazilië.

Fabienne L'Hoost
Adjunct-Directeur-generaal



Marc Bogaerts
Directeur-generaal



Executive summary

In het 1^e deel van deze studie wordt een beeld geschetst van de macro-economische basis van Brazilië en de impact in termen van buitenlandse handel. Vervolgens worden een aantal interessante sectoren voor onze Belgische ondernemingen voorgesteld. De studie wordt afgerond met het hoofdstuk 'Etiquette' dat handelt over bepaalde lokale zeden en gewoonten die de contacten ter plaatse zouden moeten vergemakkelijken.

De Braziliaanse economie heeft zich in de top 10 van wereldmachten gehesen. Net als in de andere "BRIC"-landen (een letterwoord voor "Brazilië, Rusland, India, China" dat naar de nieuwe groeilanden verwijst) wordt de Braziliaanse markt onder meer gekenmerkt door een sterke binnenlandse vraag. Die wordt op natuurlijke wijze ondersteund door de bevolkingsaan groei, maar ook door het ontstaan van een middenklasse met een steeds groter wordende koopkracht. Met het economische beleid dat President Lula sinds eind 2002 voert, gaat men de uitdaging aan om zowel de extreme armoede te beperken als de overheidsuitgaven en de inflatie in de hand te houden en voor economische groei te zorgen. De genomen maatregelen resulteren in hoge rentevoeten en een overgewaardeerde real. Een sterke munt is echter gunstig voor buitenlandse uitvoerders die er een concurrentievoordeel uithalen. De internationale handelsbetrekkingen worden opgedreven en het land heeft het imago van een open economie met veel directe buitenlandse investeringen.

Er zijn heel wat sectoren die interessant kunnen zijn voor onze Belgische ondernemingen.

Zo heeft de voedingsmiddelenindustrie de overvloed aan natuurlijke rijkdommen kunnen uitbuiten, maar is er nood aan internationale expertise.



Typisch voor de "BRIC"-landen is ook de infrastructuur die een flessenhals vormt voor de economische groei. De organisatie van de 2 belangrijkste sportevenementen ter wereld, de Wereldbeker voetbal in 2014 en de Olympische Spelen in Rio in 2016, versterkt die behoefte aan modernisering, uitbreiding en beveiliging van de vervoerinfrastructuur.

Ook de petrochemische sector kan terugvallen op een enorme reserve aan natuurlijke rijkdommen. De ontdekking in 2007 van de zogenaamde 'Pré-Sal'-aardoliebronnen ter hoogte van de Braziliaanse kust zou van het land één van de grootmachten op de markt van het zwarte goud moeten maken.

Gedragen door het succes van Embraer is ook de lucht- en ruimtevaartindustrie steeds op zoek naar partners die kunnen helpen bij de verdere ontwikkeling van de sector.

Ook de biotechnologie en de gezondheidssector nemen een hoge vlucht en zijn vragende partij voor expertise.

Tot slot bieden ook de audiovisuele sector en vooral de digitale televisiesectoren heel wat kansen.

Voor elke onderneming, van het kleinste bedrijf met een bepaalde technologische knowhow of actief op een nichemarkt tot de grootste multinational, zijn er mogelijkheden op de veelbelovende Braziliaanse markt.

Inhoud

Voorwoord Executive Summary

1	Algemene gegevens	6
2	Economische gegevens	8
	2.1. Politiek-economische context	9
	2.1.1. Begrotingsbeleid	9
	2.1.2. Industrieel beleid	9
	2.1.3. Buitenlands beleid	10
	2.2. Kernindicatoren	11
	2.2.1. B.B.P.	11
	2.2.1.1 B.B.P. in volume	11
	2.2.1.2 Groeipercentage van het B.B.P.	11
	2.2.1.3 B.B.P. per capita	13
	2.2.2. Inflatie	15
	2.2.3. Wisselkoersen	16
	2.3. Buitenlandse handel	18
	2.3.1. Handelsbetrekkingen op wereldvlak	18
	2.3.2. Bilaterale handelsbetrekkingen	20
	2.4. Directe buitenlandse investeringen	24
	2.5. Risicobeoordeling door Delcredere	28
	2.5.1. Exporttransacties	28
	2.5.2. Directe investeringen	29



3	Sectorale benadering	30	4	Recente 'succesverhalen'	56
	3.1. Voedingsmiddelenindustrie	31	5	Etiquette	62
	3.2. Infrastructuur	34	6	Nuttige adressen	66
	3.2.1. Wegen	35		6.1. België	67
	3.2.2. Havens	36		6.2. Brazilië	67
	3.2.3. Spoor	37		6.3. Nuttige websites	68
	3.2.4. Luchthavens	37		6.3.1. Officiële instanties	68
	3.2.5. Wereldbeker voetbal 2014	38		6.3.2. Per sector	69
	3.2.6. Olympische Spelen Rio 2016	39		6.3.3. Kamers van Koophandel	71
	3.3. Petrochemie	41	7	Bronnen	72
	3.4. Lucht- en ruimtevaartindustrie	44			
	3.5. Biotechnologie	47			
	3.6. Gezondheidssector	50			
	3.6.1. Medisch materiaal	50			
	3.6.2. Farmaceutische producten	52			
	3.7. Audiovisuele sector	55			

1

Algemene gegevens



1. Algemene gegevens

- **Brazilië** is een democratie. Deze federale republiek bestaat uit 26 staten en een federaal district, de hoofdstad Brasilia.
- **Oppervlakte:** 8,5 miljoen km² (285x zo groot als België) en
 - het 5^e grootste land ter wereld
 - een oppervlakte die iets kleiner is dan die van Europa en de Verenigde Staten
 - 21% van het Amerikaanse continent
 - 48% van Latijns-Amerika, het grootste land van het subcontinent
 - grenzen met alle landen van Zuid-Amerika behalve met Chili en Ecuador
- **Bevolking:** meer dan 191 miljoen inwoners (meer dan 19x de Belgische bevolking), d.w.z. de 5^e plaats op wereldvlak en de helft van de bevolking van Latijns-Amerika
- **Gemiddelde leeftijd:** 28,6 jaar in 2009 (raming) – België: 40 jaar in 2007
- **Kindersterfte:** 23/1000 – China: 21/1000 – Frankrijk : 4/1000 – 97^e plaats op wereldschaal
- **Levensverwachting:** 72 jaar – België: 80 jaar – 121^e plaats op wereldschaal
- **84% van de bevolking leeft in een verstedelijkt gebied en 16% op het platteland.**
De bevolkingsdichtheid ligt bijzonder hoog in de volgende grote agglomeraties:
 - São Paulo: 10,4 miljoen inwoners (het equivalent van de Belgische bevolking), het belangrijkste centrum voor economische en industriële ontwikkeling en de grootste consumptiepool van het land
 - Rio de Janeiro: 6,2 miljoen inwoners, het 2^e belangrijkste centrum voor economische ontwikkeling en consumptie. Rio was tot 1960 de hoofdstad van het land. Deze metropool wordt gedomineerd door de Suikerbroodberg (zie cover)
 - Salvador: 3 miljoen inwoners, de 1^e hoofdstad van het land tot 1763, staat op de Werelderfgoedlijst van de Unesco, 7^e plaats in termen van consumptie
 - Brasilia: 2 miljoen inwoners. De hoofdstad en het federale district werden gesticht in 1960 om de bevolking en de economische activiteit naar het binnenland te lokken. Die waren immers altijd geconcentreerd in de grote zuidelijke kuststeden. Op die manier wilde men ook de rijkdom beter spreiden. De stad heeft een futuristisch en modern uitzicht en staat op de Werelderfgoedlijst van de Unesco.
 - Belo Horizonte: 2,5 miljoen inwoners, 3^e consumptiepool
 - Manaus: de enige vrije zone van het land en het 3^e grootste industriële centrum van Brazilië
- **Taal:** Portugees
- **Religies:** Katholicisme: 73,9 %, Protestantisme: 16,1 %,
 - andere religies: 10,1 %
- **Klimaat:** hoofdzakelijk tropisch en gematigd in het zuiden. Het klimaat is teeltvriendelijk: er kan driemaal per jaar worden geoogst. Het noordoostelijke deel van het land kan echter door terugkerende periodes van droogte worden geteisterd, terwijl het zuiden van het land af en toe getroffen kan worden door zeer krachtige overstromingen en periodes met vorst.
- **Natuurlijke rijkdommen:** bauxiet, ijzererts, mangaan, nikkel, fosfaten, platina, tin, uranium, aardolie, hout, waterkracht, ...
- **Munt:** de Braziliaanse real (ISO-code: BRL) – Het devies is sterk in waarde gestegen (zie 2.2.3. Wisselkoersen):
 - EUR/BRL : 12/01/2009: 3,07 <-> 12/01/2010: 2,50, d.w.z. +18,57% met een gemiddelde koers van 2,75
 - USD/BRL : 12/01/2009: 2,28 <-> 12/01/2010: 1,73, d.w.z. +24,12 % (gecombineerde effect van de stijging van de real en de waardevermindering van de dollar) met een gemiddelde koers van 1,98

2

Economische gegevens



1. Economische gegevens

2.1. Politiek-economische context

In dit deel wordt de impact van het binnenlandse en buitenlandse beleid op de economische situatie van het land beschreven.

Het begrotingsbeleid en het industriële en internationale beleid zullen onder de loep worden genomen. Het beheersen van de inflatie en de wisselkoersen wordt behandeld in de delen 2.2.2. Inflatie en 2.2.3. Wisselkoersen.

President Luiz Inácio Lula da Silva, gewoonlijk "President Lula" genoemd, werd eind 2002 verkozen en in 2006 werd zijn mandaat voor 4 jaar verlengd door de kiezers. Door zijn linkse achtergrond en verleden als vakbondsman vreesden velen bij zijn aantreden voor een ondoeltreffend macro-economisch beleid. De President wist zich echter te omringen met zakenmensen (vice-President, José Alencar, voorzitter van de PRB, staat aan het hoofd van een grote textielonderneming) en slaagde erin het land opnieuw te laten groeien, een dam op te werpen tegen de armoede en tegelijk de inflatie en de overheidsuitgaven in de hand te houden.

Zijn 2^e mandaat loopt eind 2010 af. De presidentsverkiezingen zullen in oktober van dit jaar plaatsvinden en worden een tweestrijd tussen de gedoodverfde opvolgster van de President, Dilma Rousseff, P.T. en José Serra, P.S.D.B., de huidige gouverneur van de staat São Paulo en de verliezer van de jongste verkiezingen. De zeer charismatische President Lula won nog aan populariteit na de uitverkiezing van Brazilië als gastland voor de Wereldbeker voetbal in 2014 en de Olympische Spelen in Rio, in 2016.

2.1.1. Begrotingsbeleid

Het schuldniveau van Brazilië is onder controle: eind 2009 bedroeg het 63% van het B.B.P.

Jaarlijks wordt een streefcijfer vooropgesteld voor het primair begrotingsoverschot (d.w.z. zonder de rentelasten op de overheidsschuld). In 2009 bedroeg dat cijfer 2,5% van het B.B.P. en voor de periode 2010 – 2012 werd een percentage van 3,3% van het B.B.P. vastgelegd. Gelet op de daling van de inkomsten kon het streefcijfer in 2009 helaas niet worden bereikt.

Dankzij de goede financiële gezondheid floreerden ook de internationale reserves. Op het einde 2009 bedroegen deze meer dan 239 miljard USD. Dankzij de toestand van de overheidsfinanciën kon het imago van het land op internationaal vlak worden verstevigd. In 2009 werd Brazilië immers voor de 1^e maal schuldeiser bij het I.M.F. door op obligaties in te tekenen voor een bedrag van 10 miljard USD.

2.1.2. Industrieel beleid

Brazilië wil niet enkel een leverancier van grondstoffen zijn, maar wil binnen zijn eigen landsgrenzen een keten ontwikkelen voor de verwerking van zijn natuurlijke rijkdommen om op die manier voor een toegevoegde waarde te zorgen. In dat verband is buitenlandse expertise, vooral voor nichemarkten, zeer welkom.

Het industriële beleid steunt op 5 pijlers:

- innovatie als motor voor duurzame groei;
- modernisering;
- de verbetering van het institutionele raamwerk om het gunstiger te maken voor business development;
- stimuleren van investeringen en
- externe groei, het veroveren van nieuwe markten met legio afzetmogelijkheden.

2.1.3. Buitenlands beleid

Het buitenlandse beleid is opgebouwd rond drie krachtlijnen:

- De ontwikkeling van de noord-zuidrelaties, in het bijzonder met de andere Latijns-Amerikaanse landen.

Brazilië werpt zich op als een van de leidende groeielanden. President Lula is de vaandeldrager geworden van een diplomatie tussen noord en zuid en hij wil de Zuid-Amerikaanse, Arabische en Afrikaanse landen dichterbij elkaar brengen.

- Intensere betrekkingen met de Afrikaanse landen

De President trok meermaals naar Afrika: sinds hij president is, bezocht hij Afrika 8 maal en werd hij door meer dan 19 Afrikaanse landen verwelkomd. Op het Afrikaanse continent zijn er momenteel 32 Braziliaanse ambassades.

De handelsbetrekkingen tussen Afrika en de BRIC-landen werden verder ontwikkeld. In 1993 vertegenwoordigden ze 4,3% van de totale internationale handelsbetrekkingen. In 2008 bedroeg dat cijfer 19% en voor 2030 schuiven de ramingen een cijfer van om en bij de 50% naar voren. Momenteel bekleedt China, door zijn honger naar natuurlijke rijkdommen, de 1^e plaats in deze rangschikking. Brazilië is een afnemer van Nigeriaanse en Algerijnse aardolie. Braziliaanse multinationals als Vale (mijnbouw), Odebrecht (bouwsector) en CSN (staal) zijn aanwezig op het Afrikaanse continent.

Afrika vormt ook een afzetmarkt voor Braziliaanse producten, vooral uit de voedingsmiddelenindustrie.

"Vroeg of laat wordt Afrika een realiteit. Afrika is, samen met Zuid-Amerika, de toekomst van de natuurlijke rijkdommen op wereldvlak",
Roger Agnelli, voorzitter van Vale, Financial Times, 01/2010.

- V.S.

Brazilië heeft wat afstand genomen van zijn Noord-Amerikaanse buur. De hegemonie van de V.S. vertoont barsten. Het verlangen van Brazilië om zijn onafhankelijkheid te tonen, komt zelfs tot uiting in het voornemen om de USD niet meer als referentiemunt voor het handelsverkeer tussen de BRIC-landen te nemen.

2.2. Kernindicatoren

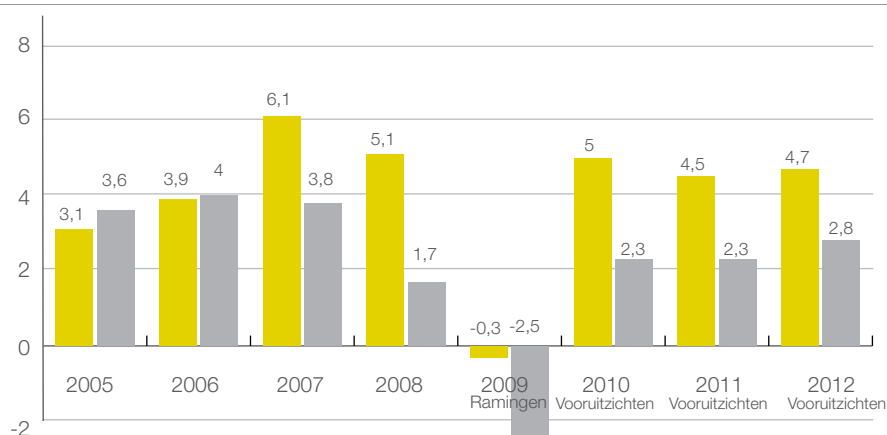
2.2.1. B.B.P.

2.2.1.1. B.B.P. in volume

In 2008 bedroeg het B.B.P. van Brazilië 1.612.539 miljoen USD, d.i. de 8^e plaats in de wereldrangschikking. In termen van B.B.P. in koopkrachtpariteit staat Brazilië op de 9^e plek. Het Braziliaanse B.B.P. vertegenwoordigt bijna de helft van het totaal van de B.B.P.'s van Zuid-Amerika.

2.2.1.2. Groeipercentage van het B.B.P.

*Groeipercentage van het B.B.P.,
in %*



Bron : Economist Intelligence Unit – <http://www.eiu.com>

■ Brazilië ■ Wereld

De gemiddelde jaarlijkse groei bedroeg 4,5% voor de periode 2004 – 2008. Hoewel dat cijfer op wereldvlak relatief hoog is, ligt het toch heel wat lager dan de cijfers die China en India kunnen voorleggen. Dit komt doordat de Braziliaanse economie een hogere graad van maturiteit zou bezitten dan zijn "BRIC"-partners.

De volgende factoren liggen aan de basis van de Braziliaanse groei:

- Een toename van de consumptie door de gezinnen: dankzij de strijd tegen de sociale ongelijkheid die President Lula tijdens zijn 2 mandaten voerde, ontstond een middenklasse van 100 miljoen personen. Hun koopkracht is aanzienlijk toegenomen. Om tot die middenklasse te behoren moet men aan de volgende criteria voldoen: een officiële job uitoefenen, woongelegenheden huren, toegang tot krediet hebben en over een voertuig beschikken;
- De makkelijke toegang tot krediet, voornamelijk via de B.N.D.E.S. (de Nationale Bank voor Sociaal-Economische Ontwikkeling), een overheidsbank die in 1952 werd opgericht;
- De sterke toename van de export die wordt ondersteund door de stijgende grondstofprijzen en een bevoorrecht partnerschap met China. Dat land is immers de grootste klant van Brazilië geworden en neemt Brazilië mee in zijn kielzog.

Bij aanvang van het tweede mandaat van President Lula, op 22/01/2007, werd een groeiversnellingsplan, het zogenaamde "PAC", gelanceerd om te komen tot een jaarlijks groeipercentage van 5%.

Dat plan omvatte:

- een programma met aanzienlijke overheidsuitgaven voor de infrastructuur, de bottleneck van de groei. Met "infrastructuur" bedoelen we:
 - de logistieke aspecten: wegen, spoorwegen, luchthavens en havens (waarbij de nadruk op het uitbaggeren ligt);
 - de productie van energie: het stimuleren van privé-investeringen waaronder buitenlands kapitaal en het opzetten van concessies;
 - sociale woningen in de stad.

Die investeringen worden op 300 miljard USD geraamd.

- het scheppen van een gunstig businessklimaat, d.w.z. minder bureaucratie en meer transparantie in overheidsopdrachten en administratieve procedures.

Halverwege werd een eerste balans opgemaakt (het "PAC" loopt af in 2011). We stellen vast dat het "PAC" veeleer de schokken van de financiële crisis heeft opgevangen dan dat het daadwerkelijk heeft bijgedragen tot de ontwikkeling van de infrastructuur van het land. Op heel wat plaatsen liepen de werkzaamheden vertraging op en het aantal onbetaalde facturen is niet meer bij te houden. De balans is tot nu toe dus vrij gematigd, maar de eindbalans zal pas binnen een jaar worden opgemaakt. Naast de uitgaven die gepaard gingen met het plan moet het "PAC" de juridische en fiscale hinderpalen uit de weg ruimen die momenteel de private investeringen belemmeren op het vlak van infrastructuur. Het moet de fundamenten leggen van een publiek/privaat partnerschap dat gunstig uitvalt voor beide partijen.

De crisis heeft laattijdig toegeslagen in Brazilië: de eerste tekenen van de recessie doken op tijdens het eerste kwartaal van 2009. Het land is de crisis snel te boven gekomen, al vanaf het derde kwartaal van 2009. Brazilië is trouwens een van de eerste landen ter wereld dat zich heeft kunnen herpakken en dat zo'n korte periode van recessie heeft gekend, slechts 2 kwartalen. Men is van mening dat het "PAC" hier een rol in heeft gespeeld die aanvankelijk niet zo gepland was. De goede macro-economische basis van het land is een verklaring voor de uitstekende weerstand tegen de internationale storm die heeft gewoed. De industrie werd het zwaarst getroffen: de vraag stortte in, met een stijging van de werkloosheid tot gevolg.

Er werden snel "anticrisismaatregelen" genomen:

- een toename van de liquide middelen via een daling van de verplichte-reservecoëfficiënten voor de banken;
- een makkelijke toegang tot kredieten via:
 - lagere intrestvoeten;
 - een verhoging van het volume aan leningen die werden toegekend door de B.N.D.E.S. die 50 miljard USD ontving voor de financiering van projecten;
 - de toepassing van lagere tarieven voor de aankoop van nieuwe vrachtwagens om zo het wagenpark te verjongen;

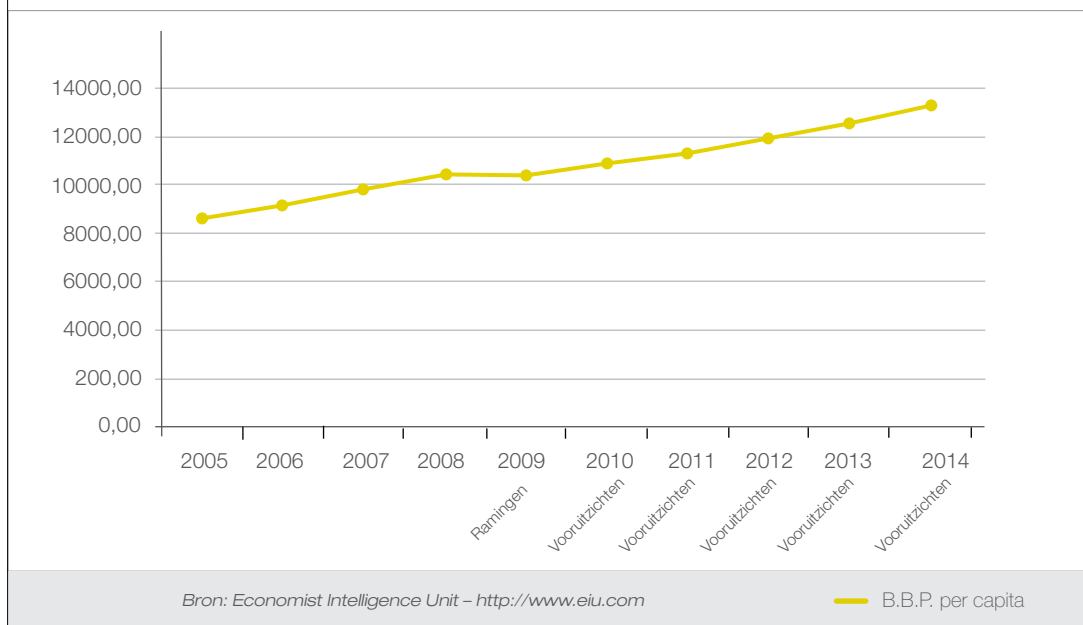
- het stimuleren van de binnenlandse vraag: lagere belastingen op autovoertuigen, op elektrische huishoudapparaten en bouwmaterialen, een verhoging van het minimumloon, participaties in een bank die gespecialiseerd is in de financiering van tweedehands voertuigen om zo de verkoop van nieuwe voertuigen aan te zwengelen;
- allerlei sociale programma's om de ongelijkheid tegen te gaan: de bouw van één miljoen woningen voor inwoners met een klein inkomen, de financiering van 60.000 tractoren en 300.000 landbouwmachines via het programma "More & better food".

Die monetaire, budgettaire en fiscale beleidsmaatregelen zijn bijzonder doeltreffend gebleken, aangezien de industriële productie momenteel weer opveert. In een aantal fabriekssectoren benadert de aangewende productiecapaciteit bijna het niveau van voor de crisis. De privé-consumptie blijft overigens constant en de werkloosheid stijgt niet langer.

De groeivoorzichten voor 2010 werden bevestigd: de groei zou 5 % bedragen, d.w.z. tweemaal de verwachte prestaties op wereldvlak.

2.2.1.3. B.B.P. per capita

B.B.P. per capita, in koopkrachtpariteit, in USD



Met een B.B.P. per inwoner van iets meer dan 10.000 USD per jaar ligt Brazilië een stuk voor op zijn BRIC-collega's China (6.150 USD) en India (2.750 USD), maar ver achter Rusland (15.936 USD). In 2008 bedroeg dat cijfer voor België 36.530 USD per inwoner.

Een doeltreffend beleid op het vlak van sociale transfers heeft in grote mate bijgedragen tot het ontstaan van een middenklasse en de inperking van de ongelijkheid via een herverdeling van de vruchten van de groei. Het recente programma "Bolsa família", dat een toelage toekent aan kinderen uit een kansarm milieu die naar school gaan, trachtte zo de sociale ongelijkheid te verminderen. Een sterke real bevordert bovendien de invoer en doet de koopkracht toenemen. De populariteit van Lula is deels te danken aan deze programma's voor een sociaal beleid. Men raamt dat de extreme armoede sinds zijn aantreden met de helft is gedaald.

Toch blijft de weg die nog moet worden afgelegd lang, zoals blijkt uit de volgende cijfers:

- de kindersterfte bedraagt 22/1000; in België is dat 5/1000;
- de levensverwachting bedraagt 72 jaar;
- 10 % van de volwassenen is analfabeet;
- 4,5 miljoen gezinnen bezitten geen grond;
- 3 % van de eigenaars bezit 60% van het landbouwareaal.

Bovendien bestaat er nog dwangarbeid. Geweld en gewapende criminaliteit zijn schering en inslag (het referendum in oktober 2005 verwierp het verbod op de vrije handel van wapens en munitie ...).

Armoede gaat hand in hand met corruptie, een ondergrondse economie en een gebrek aan transparantie.



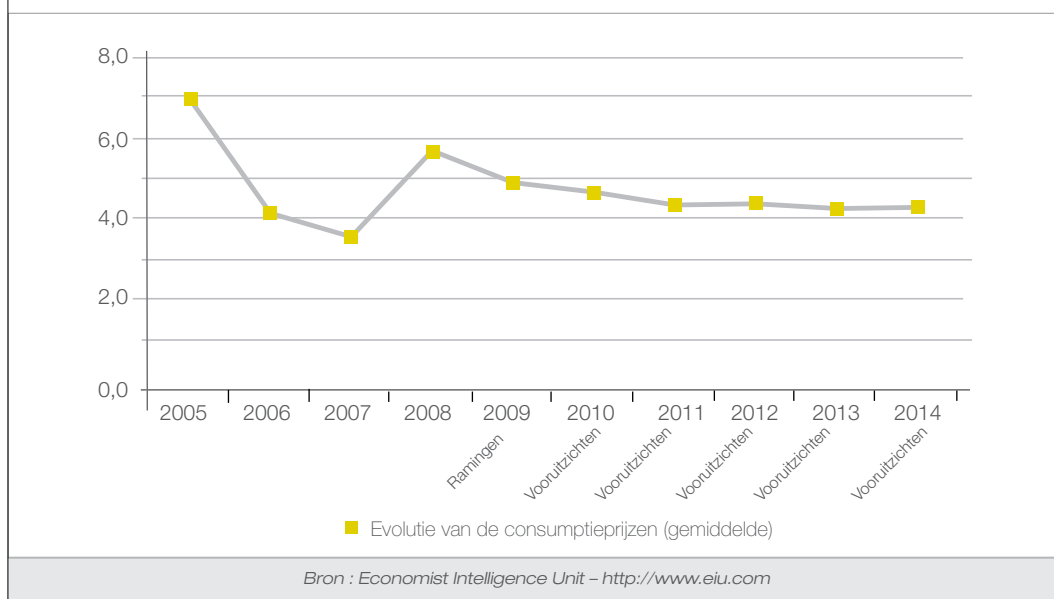
- Leeft van minder dan 10 USD per maand
- Leeft van minder dan 100 USD per maand
- Leeft van minder dan 1.000 USD per maand
- Leeft van meer dan 100.000 USD per maand

Het is duidelijk dat er grote verschillen zijn tussen de regio's en de sectoren. São Paulo staat bijvoorbeeld voor 33% van het Braziliaanse B.B.P. en 22% van de bevolking. Opnieuw in São Paulo ligt het gemiddelde loon in de industrie 3 maal hoger dan het gemiddelde loon in de detailhandel in Bahia. De zuidoostelijke regio vertegenwoordigt 63% van het B.B.P. voor 43% van de bevolking en 11% van de totale oppervlakte van Brazilië.

De 7 rijkste staten in het zuiden, ook de "G7" genoemd, worden vaak tegenover de 20 armste staten, de "G20", geplaatst. In termen van B.B.P. per inwoner bestaan er grote onderlinge verschillen tussen die regio's, een weerspiegeling van de economische en sociale ongelijkheid.

2.2.2. Inflatie

Inflatie, reëel, ramingen en vooruitzichten,
in %



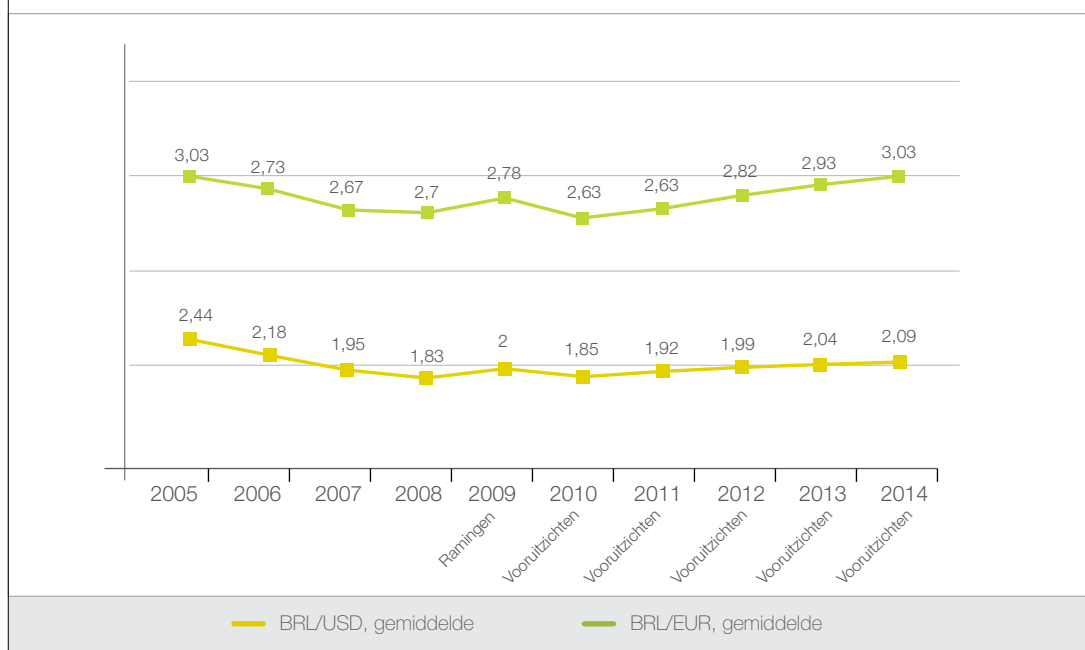
In de naoorlogse periode doorliep het land een periode van hyperinflatie die het gevolg was van de snelle groei. In 1994 zorgde de invoering van het real-plan en de nieuwe munt ervoor dat de op hol geslagen inflatie binnen de perken kon worden gehouden. Sinds 1999 fluctueert de real vrij (zie sectie 2.2.3. Wisselkoersen).

Momenteel heeft Brazilië een van de hoogste reële rentevoeten van de industriële wereld.

De Centrale Bank is waakzaam en kijkt erop toe dat de inflatie niet meer dan 4,5% bedraagt. Een inflatoire beweging zou in gang kunnen worden gezet als de grondstofprijzen stijgen en de economische groei versnelt, wat momenteel het geval is. In december 2009 bedroeg de inflatiegraad 4,3%, niet ver dus van de interventiedrempel van de Centrale Bank. We verwachten dan ook een verhoging van de SELIC, de basisrentetarieven, die zich sinds juli 2009 op een minimumpeil van 8,75% bevinden. De politieke druk tegen die onpopulaire maatregel wordt opgevoerd tegen de achtergrond van de nakende verkiezingen in oktober 2010. Die verkiezingen zouden er ook voor kunnen zorgen dat een aantal anticrisismaatregelen trager worden ingetrokken, terwijl de economische heropleving dat wel zou rechtvaardigen.

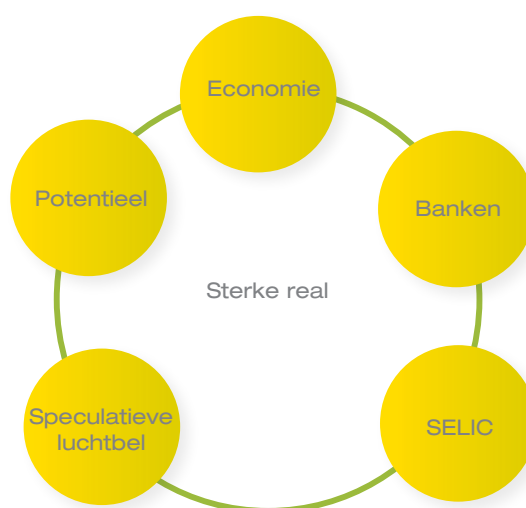
2.2.3. Wisselkoers

Wisselkoers BRL/USD en BRL/EUR, reëel, ramingen en vooruitzichten



In 2009 was er een opwaardering van de BRL tegenover onder meer de USD, de JPY, de EUR en de ARS. De sterke positie van de BRL tegenover de USD is het resultaat van zowel de intrinsieke waarde van de Braziliaanse munt zelf als van de zwakke USD.

Analisten menen dat de real de meest overgewaardeerde munt ter wereld is. Waarom ?



- In de eerste plaats is een sterke munt de weerspiegeling van een stevige macro-economische basis. De economische groei, de inflatie die onder controle is, de grote binnenlandse vraag, het positieve primaire begrotingsoverschot, de overheidsschuld die binnen de perken wordt gehouden en de stijgende productiviteit zijn allemaal factoren die bijdragen tot de uitstekende gezondheid van het land.
- Dankzij een solide en strikt banksysteem kon het land ontsnappen aan de negatieve ontwikkelingen waarmee de meeste landen tijdens de economische wereldcrisis werden geconfronteerd.
- Ook de SELIC, de basisrentevoet van de Centrale Bank, trekt investeerders aan met zijn buitengewone peil van 8,75%, terwijl het toch om een historisch minimumpeil gaat.
- Het potentieel van het land op korte en middellange termijn is enorm: de exploitatie van de immense olievoorraden die in 2007 werden ontdekt (zie sectie 3.3 Petrochemie) en de organisatie van de Wereldbeker voetbal in 2014 en de Olympische spelen in Rio in 2016 (zie sectie 3.2 Infrastructuur) zijn allemaal factoren die aanleiding geven tot een nationaal gevoel van enthousiasme.
- Het plaatje zou niet compleet zijn zonder de uitstekende beursprestaties in 2008, die met 80% omhoog gingen, d.w.z. een van de beste resultaten in de groeielanden en een record dat de vrees voor het ontstaan van een speculatieve luchtbel aanwakkert. Om het enthousiasme wat te temperen en oververhitting tegen te gaan, werd op 11 oktober 2009 een heffing ingevoerd op de invoer van buitenlands kapitaal voor financiële verrichtingen.

Wat zijn de gevolgen van een sterke munt, in het bijzonder voor de buitenlandse handel?

De voorkeur gaat uit naar importactiviteiten, aangezien die competitiever zijn. Het gaat hier dus om een bijzonder positieve factor voor onze handelsbetrekkingen met Brazilië. Zo wordt het immers mogelijk om de koopkracht te doen toenemen in termen van goederen en diensten die in het buitenland worden aangekocht.

Export daarentegen zou moeten worden afgeremd, wat door de cijfers wordt ontkracht (zie 2.3.1. Handelsbetrekkingen op wereldvlak).

De verklaring is als volgt:

- de productiviteit is hoog, wat het mogelijk zou moeten maken een tegengewicht te vormen voor een ongunstige wisselkoers;
- voor de meeste producten, en dan vooral die uit de voedingsmiddelenindustrie, bevindt de volledige verwerkingsketen zich meestal op Braziliaanse bodem. Het verhandelen van producten gebeurt dus in de nationale munt, zonder een verlies aan competitiviteit als gevolg van schommelende wisselkoersen.

Toch klagen de ondernemingen erover dat een sterke nationale munt in combinatie met het politieke streven om de rentevoeten op een hoog niveau te houden (beheersen van de inflatie) hun concurrentievermogen bij export schade toebrengt in termen van prijzen, terwijl ze veroordeeld zijn tot een ingeperkte kredietmarkt. Die competitiviteit staat des te meer onder druk door het feit dat de wereldmarkt die zich uit de crisis trekt concurrentiëler is geworden, in het bijzonder ten aanzien van China dat zich met een ondergewaardeerde yuan in de tegenovergestelde situatie bevindt.

Daarom zou Président Lula een andere munt dan de USD willen gebruiken voor de handelsbetrekkingen tussen de BRIC-landen onderling. China heeft zich daar echter tegen verzet.

2.3. Buitenlandse handel

2.3.1. Handelsbetrekkingen op wereldvlak

Handelsbetrekkingen van Brazilië,
in miljard USD, reëel, ramingen en vooruitzichten



De periode 2004 – 2008 werd gekenmerkt door intensere handelsbetrekkingen, zowel voor de invoer als voor de uitvoer. De verkoop aan het buitenland was zeer succesvol, onder meer dankzij Embraer. De handelsbalans blijft positief, maar gaat er stapsgewijs op achteruit, aangezien de invoer sneller toeneemt dan de uitvoer. Die uitvoer ondervindt last van de sterke real (zie sectie 2.2.3 Wisselkoersen), terwijl de invoer gestaag stijgt dankzij de consumptie door de gezinnen en de investeringen door de ondernemingen.

In 2009 zorgde de economische wereldcrisis voor een sterke afname van de handelsbetrekkingen. Noch de forse stijging van de Chinese aankopen in Brazilië, met name van sojabonen en ijzererts, noch de restocking volstonden om de algemene instorting aan de vraagzijde te compenseren.

In 2008 waren de 5 voornaamste klanten van Brazilië:

- de Verenigde Staten: 13,9%
- Argentinië: 8,9%
- China: 8,3%
- Nederland: 5,3%
- Duitsland: 4,5%

In 2008 waren de volgende landen de voornaamste leveranciers:

- de Verenigde Staten: 14,8%
- China: 11,6%
- Argentinië: 7,7%
- Duitsland: 6,9%

Sinds april 2009 is China de voornaamste economische partner van Brazilië. Er is eveneens een toename van de handelsbetrekkingen met het Midden-Oosten, Latijns-Amerika en Afrika, ten koste van de Verenigde Staten. Dit is een gevolg van het politieke streven van President Lula om te komen tot zuid-zuidrelaties en relaties tussen de groeilanden.

In 2010 zou er een heropleving van de uitvoer moeten zijn, gesteund door de stijgende vraag naar grondstoffen en een stijging van de prijzen. Als we alle activiteiten die verband houden met landbouw in rekening brengen zou die landbouw 10 tot 30% van het B.B.P. moeten vertegenwoordigen, terwijl landbouwproducten 40% van de uitvoer uitmaken. Ook het hervatten van de Doha-onderhandelingen speelt een rol: het mislukken ervan zou 10 miljard USD per jaar kosten. De verkoop in het buitenland zou niet meer het niveau van 2008 halen. In 2010 zou ook de invoer sterk stijgen. De beschikbare informatie in het begin van dit jaar bevestigt die tendens: de evolutie is vooral te wijten aan de aankoop van aardolie.

Verwacht wordt dat het land zijn beleid van openheid zal voortzetten. Toch duiken er soms moeilijkheden en een zekere traagheid op bij het sluiten van multilaterale akkoorden. Er worden vooral bilaterale overeenkomsten gesloten.

In 2008 bestond de Braziliaanse uitvoer voornamelijk uit:

- transportmateriaal en uitrustingen: 14,6%
- metalen: 11%
- soja en verwante afgeleide producten: 7,6%
- chemische producten: 2,9%

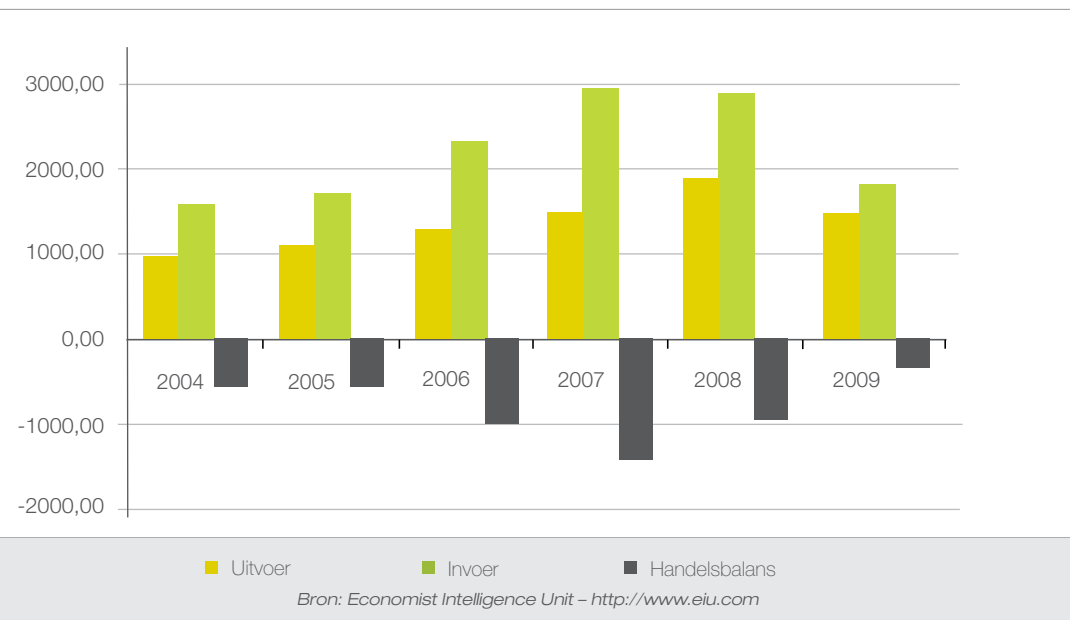
Met name voor de volgende grondstoffen was er een stijging waar te nemen: soja en afgeleide producten, ijzererts, maar ook houtpulp, polymeren en afgeleide producten van suikerriet.

In 2008 hadden de Braziliaanse aankopen in het buitenland vooral betrekking op:

- machines en elektrische apparatuur: 25,8%
- aardolie en derivaten ervan: 16,6%
- chemische producten: 15,8%
- transportmateriaal: 11,3%

2.3.2. Bilaterale handelsbetrekkingen

*Bilaterale handel (goederen), België-Brazilië,
in miljoen EUR*

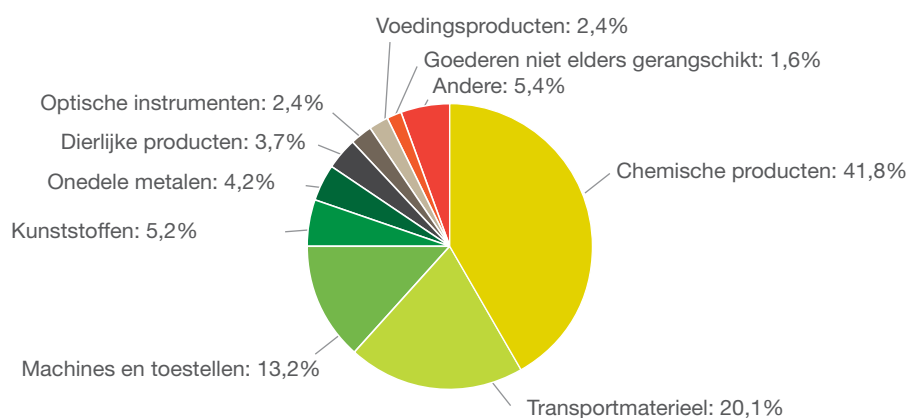


Op lange termijn, het uitzonderlijke jaar 2009 buiten beschouwing gelaten, worden de betrekkingen tussen België en Brazilië intenser. De handelsbalans is continu in het voordeel van Brazilië. Sinds 2008 loopt het overschot achteruit en stijgt de uitvoer sneller dan de invoer.

In 2009 viel er, als gevolg van de economische crisis, zowel een daling van de Belgische verkoop aan (-20,9%) als aankoop (-36,7%) in Brazilië te noteren.

Uitvoer

Sectorale spreiding van de uitvoer, 2009



Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen – <http://www.nbb.be>

In 2009 bestond de **Belgische uitvoer** naar Brazilië voornamelijk uit drie productgroepen die zich 75,1% van de totale leveringen van België aan het land toeëigenden. Het ging meer bepaald om:

- **chemische producten** die met 615,8 miljoen EUR instonden voor 41,8% van de Belgische uitvoer naar Brazilië;
- **transportmaterieel** (waaronder infrastructuurwerken) dat met een totaalbedrag van 296,6 miljoen EUR goed was voor 20,1% van de uitvoer en
- **machines en toestellen** die, met 194,5 miljoen EUR, verantwoordelijk waren voor 13,2% van de Belgische uitvoer.

Van de 10 belangrijkste secties, boekten de **voedingsproducten** met 26,1% de grootste vooruitgang. Andere stijgingen waren er voor de **optische instrumenten**, **goederen niet elders gerangschikt** en **chemische producten**. Die secties stegen met respectievelijk 23,8%, 8,0% en 4,5%.

De grootste daling staat op naam van de **minerale producten** waarvan de verkoop met 76,1% daalde, terwijl die in 2008 met 25,2% was gestegen. Voor de 5 overblijvende categorieën was er een inkrimping die schommelt tussen -29,0% en -37,2%.

Die dalende cijfers maken dat de Belgische uitvoer naar Brazilië eind 2009 met 20,9% was gedaald.

Brazilië is de 27^e klant van België en de belangrijkste van Latijns-Amerika met 37% van de totale Belgische uitvoer naar dit continent.

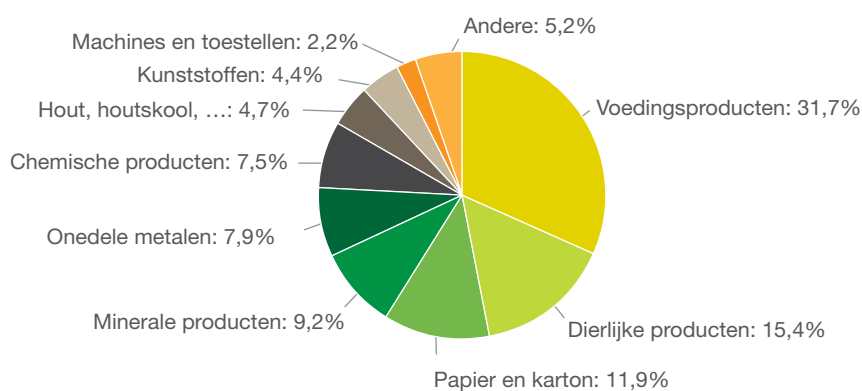
Het exporteursbestand van het Agentschap voor Buitenlandse Handel telde in maart 2010 1.079 Belgische ondernemingen die exporteren naar Brazilië en 1.919 bedrijven die geïnteresseerd zijn in deze markt.

De volgende gebeurtenissen zouden moeten bijdragen tot een verdere ontwikkeling van de Belgisch-Braziliaanse handelsbetrekkingen:

- de herlancering van het civiele nucleaire programma;
- de exploitatie van de 'Pré-Sal'-voorraden in volle zee met Petrobrás (zie sectie 3.3 Petrochemie);
- een omvangrijk programma voor openbare en private investeringen voor de verbetering van de infrastructuur;
- de Wereldbeker voetbal in 2014 (zie sectie 3.2.5. Wereldbeker voetbal 2014);
- de Olympische Spelen in Rio in 2016 (zie sectie 3.2.6. Olympische Spelen in Rio 2016);
- de omvang van de thuismarkt en de opkomst van een middenklasse.

Invoer

Sectorale spreiding van de invoer, 2009



Bron: Instituut voor de Nationale Rekeningen – <http://www.nbb.be>



In 2009 bestond de Belgische invoer uit Brazilië voornamelijk uit drie componenten die samen 59% van de totale Belgische invoer uit Brazilië vertegenwoordigden:

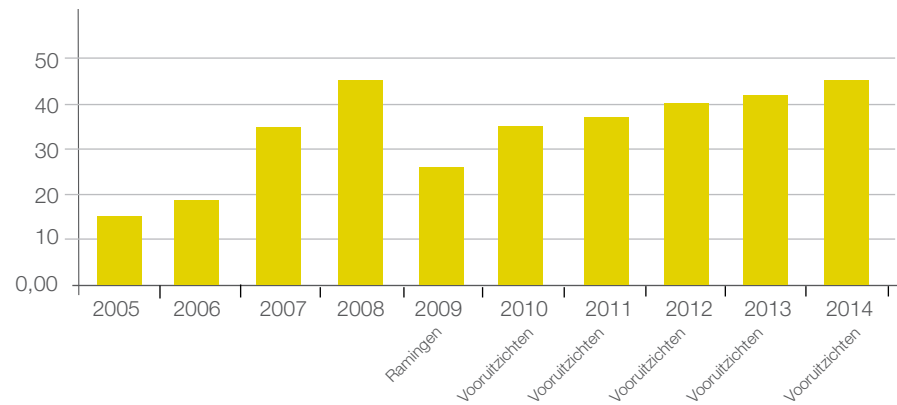
- **voedingsproducten** die 31,7% van de Belgische aankopen voor hun rekening namen voor een totaalbedrag van 578,3 miljoen EUR;
- **dierlijke producten** die verantwoordelijk waren voor 15,4% (280,6 miljoen EUR) van de Belgische invoer uit Brazilië en
- **papier en karton** dat instond voor 11,9% van de Belgische aankopen en waarvan de invoer in totaal 216,7 miljoen EUR bedroeg.

Voedingsproducten vormen de belangrijkste invoersectie. Dit is een teken van de kracht van de Braziliaanse voedingsmiddelenindustrie (zie sectie 3.1 Voedingsmiddelenindustrie).

Brazilië is 16^e leverancier op wereldvlak en de grootste Latijns-Amerikaanse leverancier van België (50% van de Belgische aankopen in Latijns-Amerika gebeuren in Brazilië).

2.4. Directe buitenlandse investeringen

*Directe buitenlandse investeringen in Brazilië,
in miljard USD, reëel, ramingen en vooruitzichten*



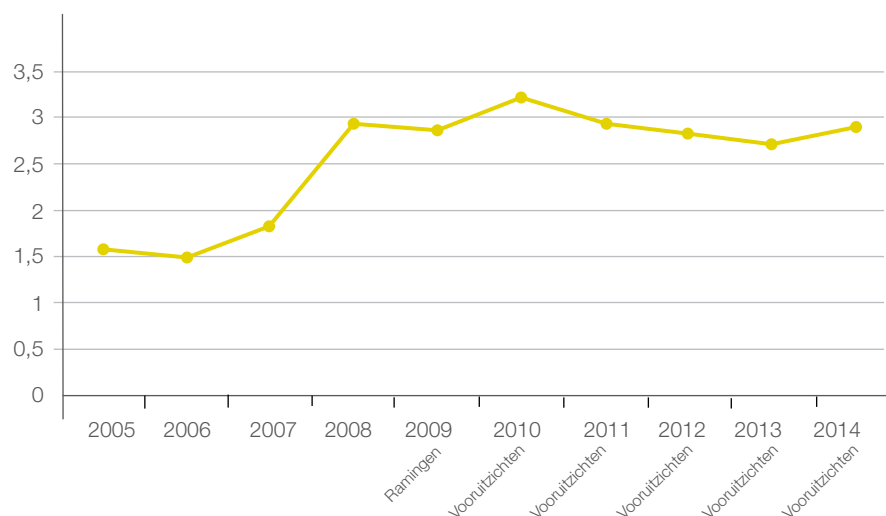
Bron : Economist Intelligence Unit – <http://www.eiu.com>

Als we 2009 als een uitzonderlijk jaar beschouwen (met de economische crisis op wereldvlak) en 2008 van naderbij bekijken, stellen we vast dat de D.B.I. er met 30% op vooruitgingen terwijl diezelfde D.B.I. op wereldschaal met 14% achteruitgingen. Dat cijfer bevestigt de aantrekkingskracht die Brazilië als bevoorrecht investeringsgebied uitoefent.

In Zuid-Amerika staat Brazilië bovenaan de lijst, voor Mexico. Wat betreft de groei landen staat het op de 2^e plaats, na China. Op het Latijns-Amerikaanse subcontinent trekt het 48% van de totale buitenlandse investeringen aan (resultaten voor 2007).

In 2009 was er een sterke daling en het investeringsniveau voor de komende jaren zal in grote mate afhangen van de snelheid en omvang waarmee de internationale heropleving zal plaatsvinden, met name bij de bevoorrechte partners.

Braziliaans aandeel van de directe buitenlandse investeringen op wereldvlak, in %



Bron : Economist Intelligence Unit – <http://www.eiu.com>

Brazilië vertegenwoordigt 3% van de D.B.I. op wereldvlak terwijl zijn B.B.P. overeenstemt met 1% van het B.B.P. op wereldschaal en het instaat voor 1% van de handelsbetrekkingen. De investeringen hebben dus een proportioneel groot gewicht wat de buitenlandse handel betreft.

850 van de 1.000 belangrijkste ondernemingen ter wereld zijn, via filialen of joint ventures ("partnerschap"), gevestigd in Brazilië. Alle sectoren zijn vertegenwoordigd. We vermelden bijvoorbeeld Monsanto, Texaco, Holcim, Du Pont, Renault, Honda, Nestlé, Procter & Gamble, Wal Mart, Casino, UBS AG, ABN Amro, ...

Vanwaar die aantrekkingskracht van Brazilië?



Tal van argumenten pleiten voor Brazilië, maar toch blijven er een aantal factoren die het investeringsklimaat nog zouden kunnen bevorderen.

Vooreerst is het land een democratie met een stabiele macro-economische basis in combinatie met een politiek streven naar het behoud van de financiële gezondheid (waaronder de beheersing van de inflatie (zie sectie 2.2.2. Inflatie), van de overheidsschuld, het samenstellen van internationale reserves, Toch moeten er nog aanzienlijke inspanningen worden geleverd op het vlak van de algemene fiscaliteit en de daling van de sociale lasten in het bijzonder. De fiscaliteit is niet duurzaam in de tijd, de toepassing ervan onzeker en de tarieven hoog. Voor dit criterium bekleedt het land slechts de 150^e stek (op een totaal van 183) in de ranking die de 'World Bank group' opstelde (01/2010). Corruptie is nog te wijdverspreid en geregeld komen er dan ook schandalen aan de oppervlakte, met name binnen de partij van de President, de PT. Ook de bureaucratie werkt uitzonderlijk log. Het duurt bijvoorbeeld meer dan 120 dagen om een bedrijf in Brazilië te vestigen, terwijl dat voor de OESO-landen gemiddeld 13 dagen is.

Het regelen van geschillen en de interpretatie van de wetgeving door de staten en de gemeenten gebeurt nog veel te arbitrair.

Het reglementaire kader voor publiek-private partnerschappen is trouwens complex en zou moeten worden vereenvoudigd. In bepaalde sectoren worden de participaties beperkt (luchtvaartsector, volksgezondheid, ...).

Belangrijk is te melden dat het banksysteem een solide basis heeft, wat kostbaar is, gelet op de staat waarin deze sector op wereldvlak verkeert. De geldende intrestvoeten behoren helaas tot de hoogste van de geïndustrialiseerde wereld en maken de toegang tot krediet niet eenvoudig.

De binnenlandse markt is omvangrijk en vormt dan ook een grote afzetmarkt. Zowel het aantal inwoners (dat tegen 2050 zou oplopen tot 259 miljoen) als hun leeftijd (de helft van de bevolking is jonger dan 20 jaar) en koopkracht verklaren de economische ontwikkeling van het land. De rijkdom is echter ongelijk verdeeld over het land.

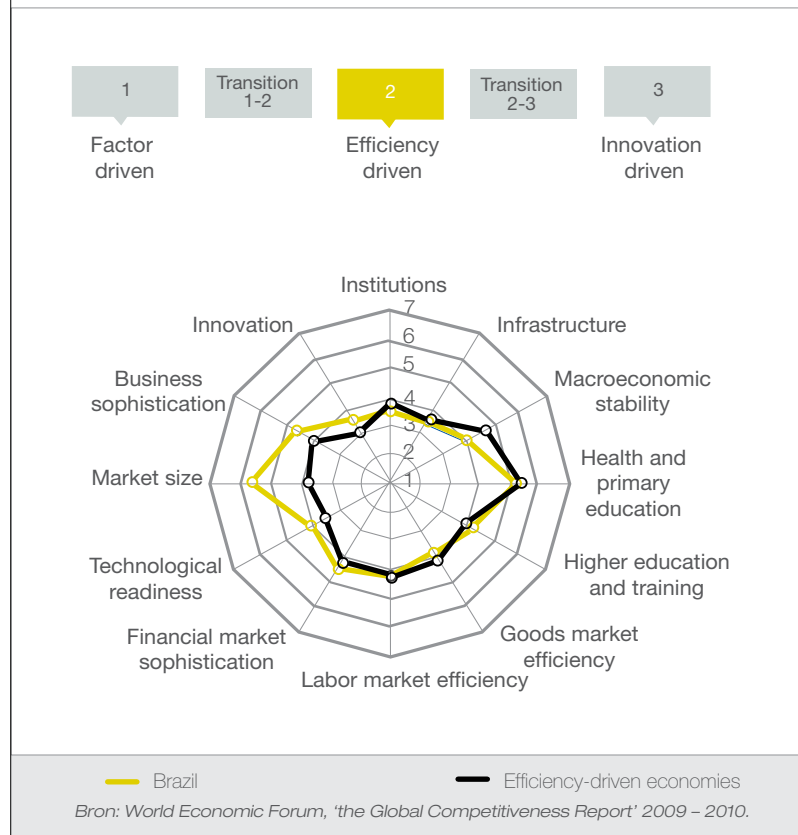
Als we de bevolking als "een bron van arbeidskrachten" bekijken, moeten we vaststellen dat die bevolking goed opgeleid is en sterk gemotiveerd, maar dat ze concurrentie ondervindt van de "low cost"-landen.

De natuurlijke rijkdommen bezitten een groot potentieel: Brazilië is de 3^e grootste uitvoerder van landbouwproducten en één van de grootste leveranciers van mineralen.

De geografische toestand van Brazilië maakt dat het land een van de platformen vormt voor de uitvoer naar de buurlanden.

De infrastructuur vormt nog een flessenhals voor de groei. In Latijns-Amerika staat het land, in termen van "Infrastructure private investment attractiveness", op de 2^e plaats, na Chili (World Economic Forum, 2007).

Stage of development



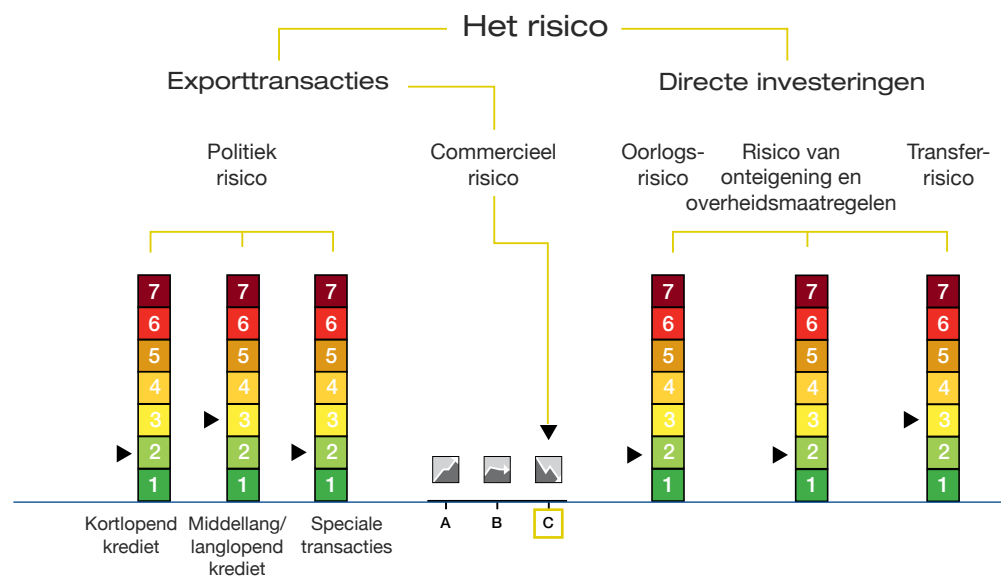
Het bovenstaande schema vat het concurrentievermogen van het land samen aan de hand van verschillende criteria. De omvang van de Braziliaanse markt wordt opnieuw duidelijk.

De voornaamste investeerders in Brazilië zijn de Verenigde Staten (19,3% van de D.B.I. tussen 2001 en 2006) en Nederland (18,1% voor dezelfde periode). Ook Canada, Japan, Luxemburg, Spanje, Frankrijk, Duitsland en Portugal zijn relatief sterk aanwezig. De Chinese hongersnood heeft ervoor gezorgd dat de aanwezigheid van China in Brazilië werd versterkt zoals mag blijken uit het recente krediet van 10 miljard USD dat de Chinese Ontwikkelingsbank en Sinopec, een Chinese aardoliemaatschappij, aan Petrobrás toekenden in ruil voor 200.000 vaten ruwe olie per dag, afkomstig van de exploitatie van de recente "Pré-Sal"-oliebronnen die aan de Braziliaanse kust werden ontdekt.

De Braziliaanse bedrijven, voortgestuwd door een solide real en een sterke ondernemingsgeest, investeren in het buitenland. Met name de multinationals (Petrobrás, Vale, Embraer, ...) versterken hun positie op de 5 continenten.

2.5. Risicobeoordeling door Delcredere

2.5.1. Exporttransacties



Bron : Nationale DelcredereDienst – <http://www.ondd.be>

Met “politieke risico’s” bedoelt men alle gebeurtenissen in het buitenland die voor de verzekerde of debiteur overmacht vormen, zoals oorlogen, revoluties, natuurrampen, deviezenschaarste, willekeurige overheidsmaatregelen. Deze “politieke risico’s” zijn middelmatig groot: klassen 2 en 3.

Met “commerciële risico’s” doelt men op het risico dat voortvloeit uit de verslechtering van de financiële situatie van de debiteur die leidt tot diens onvermogen om te betalen. Het “commerciële risico” bevindt zich in klasse C, d.w.z. de hoogste.

VERZEKERINGSMOGELIJKHEDEN EN -VOORWAARDEN:

De verzekering kan worden aangeboden in “open account”, d.w.z. zonder dat een bankgarantie vereist is.

Meer informatie over de verzekeringsmogelijkheden vindt u op:

<http://www.ondd.be/webondd/Website.nsf/AllWeb/Brazil?OpenDocument&Disp=2&Language=nl>

2.5.2. Directe investeringen

Het risico op oorlog omvat zowel het risico op een extern conflict als het risico op binnenlands politiek geweld. Het binnenlandse politieke geweld omvat, op zijn beurt, dan weer het extreme geval van een burgeroorlog, maar ook de risico's op terrorisme, burgeroproer, sociaal-economische conflicten en raciale en etnische spanningen.

Het risico op onteigening en willekeurige overheidsmaatregelen heeft niet enkel betrekking op de risico's op onteigening en het niet nakomen van de contractuele verbintenissen door de overheid, maar ook op de risico's die verband houden met de (slechte) werking van het gerechtelijke apparaat en de potentiële negatieve gedragswijzigingen ten aanzien van buitenlandse investeerders.

Het transferrisico is het risico dat voortvloeit uit een gebeurtenis of een beslissing van de buitenlandse overheid die de transfer van het bedrag van de door de debiteur betaalde vordering verhindert.

De waarderingscijfers voor deze 3 risicoklassen zijn correct: 2 of 3.

3

Sectorale benadering



De sectoren waarnaar tijdens de zending bijzondere aandacht zal uitgaan, worden hierna van naderbij bekeken. We analyseren voor elke sector relevante cijfergegevens en de context alvorens af te sluiten met een overzicht van de mogelijkheden die zich aandienen.

Het gaat om de volgende sectoren:

- de voedingsmiddelenindustrie;
- de infrastructuur;
- de petrochemie;
- de luchtvaart- en ruimtevaartindustrie;
- de biotechnologie;
- de gezondheidssector en
- de audiovisuele sector.

3.1. Voedingsmiddelenindustrie

ENKELE CIJFERS

- De grootste producent van koffie (waaronder arabica: 36% van de totale productie op wereldschaal) en sinaasappels (sinaasappelsap: 50% van de leveringen op wereldvlak),
- De 2^e grootste leverancier van suiker, soja, vlees (in 2008 werd 1,3 miljoen ton rundvlees en 0,5 miljoen ton varkensvlees uitgevoerd), kip (3,6 miljoen ton uitgevoerd in 2008), tabaksbladeren, bananen en ethanol,
- 3^e grootste producent van maïs, ananas, peper en cashewnoten,
- 8^e grootste producent ter wereld van zeevruchten (waaronder voornamelijk langoustes en grote garnalen),
- 70.000 ton scampi's in 2008; voor 2009 is de raming 90.000 ton,
- de grootste reserve ter wereld (25%) aan commercieel exploiteerbaar braakland, buiten het Amazonewoud, d.w.z. 91 miljoen hectare en 77 miljoen hectare wordt momenteel gebruikt,
- 14% van de waterreserves in de wereld,
- 30% verlies tussen de oogst en het moment dat het product in de rekken belandt,
- 42% van de Braziliaanse uitvoer komt voort uit de voedingsmiddelenindustrie; deze sector vertegenwoordigt 23% van het B.B.P.,
- 17 miljoen werknemers, d.w.z. 37% van de actieve populatie,
- van de 500 belangrijkste ondernemingen in het land komen er 54 uit de voedingsmiddelensector,
- de kampioenen van de groei zijn suiker, vlees, zuivelproducten en dranken,
- 40 miljoen ton veevoeding geproduceerd,
- meer dan 180 soorten vruchtenijs,
- 1998-2008: de Braziliaanse uitvoer van landbouwproducten steeg van 21,5 miljard USD tot 71,8 miljard USD,
- de internationale groothandel van landbouwproducten zorgt voor het grootste deel van het Braziliaanse handelsoverschot,
- geraamd groeipercentage voor de landbouwproductie voor de periode 2008-2018: +25%,
- men schat dat de volgende producten het grootste groeipotentieel bezitten: soja, graan, vlees, gevoegte, sojaolie en melk.

KENMERKEN:



Het land beschikt over natuurlijke rijkdommen die het op ideale wijze kan exploiteren: een gematigd klimaat (zodat er twee-, zelfs driemaal, per jaar kan worden geoogst), voldoende zonneschijn voor de gewassen, nog een grote voorraad aan ongebruikte gronden en aanzienlijke watervoorraden. Van de 851 miljoen hectare die het land groot is, zijn er 340 miljoen exploiteerbaar. Momenteel wordt 77 miljoen ha bebouwd en wordt 172 miljoen ha voor begrazing gebruikt, d.w.z. dat er nog 91 miljoen ha ongebruikt blijft.

Sinds de jaren 1990 hebben de aanzienlijke productiviteitswinsten, de mechanisering en de modernisering van de exploitaties en de toename van de geëxploiteerde gronden bijgedragen tot een sterke toename van de landbouwproductie.

De aanzienlijke verbetering van de productiviteit is waarneembaar bij zowel de teelt van gewassen als bij de veeteelt:

- Tussen 1990 en 2008 steeg de graanoogst van 58 tot 144 miljoen ton terwijl de bebouwde oppervlakte van 37,9 miljoen ha tot 47,7 miljoen ha steeg, d.i. een toename van 26%. De productiviteit verdubbelde bijna;
- Het aantal stuks vee evolueerde van 78,6 miljoen in 1970 tot 169,9 miljoen vandaag, terwijl de begraasde oppervlakte slechts evolueerde van 154,1 miljoen ha tot 172 miljoen ha.

De optimalisering van de productiviteit leidt steeds vaker tot een monocultuur.

De landbouwers worden echter vaak geconfronteerd met een nog zeer ontoereikende infrastructuur om de producten op een doeltreffende wijze te vervoeren, met schommelende interestvoeten, een sterke real en een logge bureaucratie.

Verderop in de keten heeft de organisatie van een doeltreffend agro-industrieel complex om de landbouwproducten te verwerken ervoor gezorgd dat Brazilië in de voedingsmiddelenindustrie een wereldspeler is geworden waar men niet omheen kan. In totaal wordt 55% van de producten uit de voedingsmiddelenindustrie verwerkt en 45% wordt vers geconsumeerd.

Weinig voedingswaren worden in ruwe toestand uitgevoerd, de meeste worden verwerkt. De algemene tendens is dan ook een van toegevoegde waarde te creëren. Er is dus een grote vraag naar de inbreng van technologische meerwaarde. De markt is veelbelovend, maar ook moeilijk toegankelijk. Er wordt aangeraden een beroep te doen op plaatselijke partners en zich te richten op zeer specifieke nichemarkten. Ook de bijzonder doeltreffende marketing draagt bij tot het succes van deze sector op wereldschaal. Zo wekte het jongste modieuze drankje, kokossap, de algemene belangstelling toen men het Madonna had zien drinken. Het enthousiasme voor het product kreeg concreet vorm door de overname van Amacoco, het grootste Braziliaanse bedrijf dat drankjes op basis van kokosnoot produceert, door Pepsi. Coca-Cola liet zijn oog dan weer vallen op Zico, een Californische producent van kokossap.

De Braziliaanse producenten aarzelen niet om naar het buitenland te trekken en kiezen vaak voor buitenlandse investeringen om zich zo te onttrekken aan de tariefbarrières.

Geografisch gezien is de productie is het zuidoosten geconcentreerd: de meeste bedrijven uit de voedingsmiddelenindustrie bevinden zich in de staat São Paulo.

Hoewel Brazilië wat voedingsmiddelen betreft onafhankelijk is, bestaat er een uitvoermarkt voor afgewerkte producten. De Braziliaanse consumenten zijn immers verleid op merkproducten met een goede prijs-kwaliteitverhouding. De landen van de Mercosur, Europa en de V.S. zijn dan ook de voornaamste leveranciers van afgewerkte voedingsproducten. Terwijl de Mercosur prijsvoordelen biedt (beperkte tariefbarrières en transportkosten) geniet Europa een uitstekende reputatie en staan de V.S. voor een interessante wisselkoers tussen USD/EUR. De markt is sterk concurrentieel. De hogere koopkracht van de middenklasse versterkt die tendens nog. Buitenlandse producten met een goed imago worden beschouwd als uiterlijke tekenen van rijkdom.

KANSEN

Het land biedt heel wat kansen voor de levering van uitrustingsgoederen, landbouwdiensten en diensten in de voedingsmiddelenindustrie, met name wat de koudeketen en de daarmee verwante technologieën aangaat (meet- en controleapparatuur voor de luchttemperatuur, (diep)vriesuitrustingen, bescherming van het fruit van de oogst tot de verkoop (reinigings-, sorteer-, verpakkingsmateriaal), logistiek, de vissector, de fruitsector, dieren- en plantengenetica, afgewerkte voedingsproducten met een uitstekende prijs-kwaliteitverhouding, uitrustingen voor de verwerkende voedingsindustrie, nieuwe technologieën voor de voedingsmiddelenindustrie (bio- en nanotechnologie bijvoorbeeld), de sector van de voeding voor vee en vis, uitrustingen voor vleesverwerking, afgewerkte luxeproducten, de sector van de broodbereiding (speciale bloemsoorten, bakkerijadditieven, diepgevroren bakkerijproducten, ...), technologieën en uitrustingen voor de verwerking van grondstoffen, vernieuwing en uitbreiding van de productiecapaciteit, ...

‘Als ik een investeerder was, zou ik investeren in de sector van de logistiek en die van de meststoffen.’, R. Rodrigues, voormalig Minister van Landbouw, Financial Times, ‘Superpower is ready to feed the world’, 03/11/2008



3.2. Infrastructuur

ENKELE CIJFERS

- 95% van het personenvervoer en 60 % van het vrachtvervoer gaat over de weg;
- In de periode 1994-2004 verdubbelde het volume van het havenverkeer bijna;
- 8.500 kilometer kustlijn en havens waarvan 3 in privéconcessie;
- 45 havens;
- meer dan 700 vliegvelden en luchthavens die openstaan voor het openbare vliegverkeer, d.i. een 2^e plaats op de wereldranglijst;
- 2008: 2,1 miljoen vluchten, 113,2 miljoen vervoerde passagiers en 724.000 ton vracht die via de lucht werd vervoerd;
- Er worden 26 miljoen bezoekers verwacht voor de Wereldbeker voetbal in 2014;
- Voor de Olympische Spelen 2016 bedraagt het budget van het Organisatiecomité 3 miljard USD waarbij nog 12,5 miljard USD moet worden geteld voor de infrastructuurwerken;
- De ticketverkoop voor de Olympische Spelen zou 36 miljard USD moeten opbrengen, dat zijn 7 miljoen toegangstickets.

KENMERKEN

De infrastructuur vormt de achilleshiel van het land en is een echte rem op de groei en ontwikkeling. De huidige staat van die infrastructuur belemmert onder meer de afzet en de uitvoer van landbouwproducten en heeft een negatieve impact op de productiviteit. Aangezien er steeds meer buitenlandse handel is, wordt de nood aan een doeltreffende infrastructuur steeds groter. De verzadiging en ouderdom van het netwerk bieden commerciële mogelijkheden die kunnen worden uitgebuit.

De jaarlijkse groei van de overheidsuitgaven voor infrastructuur tijdens de periode 2003-2011 zou moeten oplopen tot 18%. Experts menen echter dat meer dan het dubbele van de daadwerkelijk bestede bedragen nodig is om enkel nog maar de dringende problemen aan te pakken. Het "PAC" voorzag voor de periode 2007-2010 in een bedrag van 296 miljard USD om in infrastructuur te investeren. Terwijl op de achtergrond de verkiezingen opdoemen, zou minder dan de helft van dat bedrag daadwerkelijk zijn uitgegeven. De bureaucratie en de delicate verhoudingen tussen de 3 bevoegdheidsniveaus (de federale overheid, de staten en het gemeentelijk niveau) zorgen voor een aanzienlijke vertraging van de werken en leiden tot onbetaalde rekeningen.

Toch blijven de vervoernetwerken een bepalend criterium voor de D.B.I. en moet worden vastgesteld dat Latijns-Amerika achterop hinkt en niet het niveau van de Aziatische landen haalt wat de spreiding en de kwaliteit betreft. Uit een rapport van de Wereldbank blijkt dat de totale investeringen in infrastructuur berekend in percentage van het B.B.P. sterk gedaald zijn: Brazilië zou zo van een percentage van 5% in de jaren 1980 geëvolueerd zijn naar minder dan 2% begin 2000. Sindsdien is dat cijfer te laag gebleven (1% in 2008 en 1,2% geraamd voor 2009). Terwijl de Zuid-Amerikaanse situatie in de jaren 1980 iets rooskleuriger was in vergelijking met de Zuid-Aziatische landen, lag de infrastructuurindex zoals berekend door de Wereldbank voor die in landen in 2000 tweemaal zo hoog als voor de Zuid-Amerikaanse landen.

In Brazilië hangt de toestand af van het vervoernet in kwestie: de weg, het spoor, de havens en de luchthavens. De Wereldbeker voetbal in 2014 en de organisatie van de Olympische Spelen in Rio in 2016 zullen echter een grote impact op die infrastructuur uitoefenen. De volgende subsecties gaan dieper op die specifieke elementen in: wegen, havens, spoorverkeer, luchthavens, Wereldbeker voetbal 2014 en Olympische Spelen Rio 2016.

3.2.1. Wegen

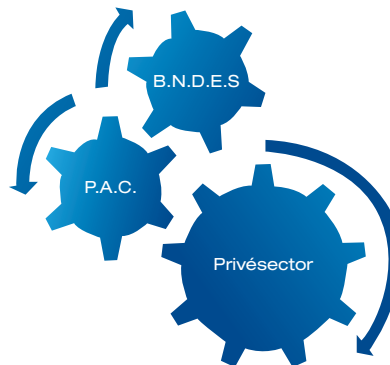
60% van het vrachtvervoer en 95% van het personenvervoer vindt plaats over de weg. Terwijl in de periode 1960-1970 er veel in geïnvesteerd werd door de overheid raakt het wegnennet ondertussen stilaan verwaarloosd. Buiten de 15.000 kilometer die door de privésector worden geëxploiteerd, verkeren de wegen in slechte staat. De ontwikkeling van de logistieke centra en de nieuwe geografische spreiding die daaruit volgt, is in hoge mate afhankelijk van de uitbreiding van het wegnennet.

3.2.2. Havens

De havensector blijft tot dusver erg onderontwikkeld. Het potentieel is aanzienlijk, aangezien Brazilië over een van de grootste bevaarbare kustzones ter wereld beschikt en dan wordt er nog geen rekening gehouden met de binnenscheepvaart. De productiviteit in de sector ligt laag. Bij wijze van voorbeeld:

- de tijd die nodig is om de toelating te verkrijgen om een container te verplaatsen bedraagt 39 dagen, terwijl het gemiddelde op wereldschaal 25 dagen is;
- het aantal containers dat per uur wordt verplaatst, bedraagt in Rio 10 stuks en in Hamburg 30, terwijl het per container in Rio 500 USD kost en in Hamburg 150 tot 200 USD.

De havensector lijdt ook onder een ontoereikende bereikbaarheid via de weg en het spoor. We moeten dan ook vaststellen dat bedrijven de voorkeur geven aan het transport over de weg of het spoor, ten nadele van de havens. Met name de buitenlandse handel wordt door deze situatie benadeeld.



Verbetering van de haven- en binnenvaartinfrastructuur

Om iets aan deze situatie te doen, werden er een aantal maatregelen genomen. De inschakeling van de privésector krijgt concreet vorm via het toekennen van concessies voor de exploitatie van terminals. Sinds de uitvoering van die beslissing gingen er 87 privéterminals open en worden de aldus gedane investeringen op 689 miljoen USD geraamd.

Volgens de B.N.D.E.S., de Nationale Bank voor Sociaal-Economische Ontwikkeling, zullen de geplande investeringen in de havensector voor de periode 2008-2011 oplopen tot 3 miljard USD. Er wordt een beroep gedaan op de privésector voor de levering van uitrustingen voor de terminals, waarbij de overheid de zeggenschap behoudt over de bouw, het onderhoud, het baggeren, de toegang en het beheer van de haven.

Het "PAC" zou een derde van die bedragen bijdragen en legt de nadruk op het baggeren, wat als cruciaal beschouwd wordt voor de verhoging van de productiviteit. De bouw van 25 nieuwe havens zou momenteel worden bestudeerd. De daadwerkelijk uitgegeven bedragen zouden niet voldoen aan de ramingen.

De B.N.D.E.S. investeerde in 2005, tot slot, zelf 223 miljoen USD in de binnenscheepvaart en 397 miljoen USD in een aantal verschillende havenprojecten.

3.2.3. Spoor

Het potentieel van het spoorverkeer is enorm. Het wordt immers beschouwd als de goedkoopste vervoerwijze, met de laagste risico's en de hoogste efficiëntie (een wagon vervoert het equivalent van 3 vrachtwagens van 35 ton). Door de privatisering in 1997 kwam deze vervoerwijze in handen van de privésector terecht. Momenteel domineren drie operatoren de markt: América Latina Logistics, CVRD en MRS bezitten samen 99% marktaandeel. Sindsdien was de sector van het spoorverkeer de sector die het meest kon rekenen op privé-investeringen, wat leidde tot een forse toename van het aantal vervoerde containers (141% meer in de periode 2000-2005). Het aandeel van het vrachtvervoer over het spoor in het totale vrachtvervoer ging van 20% in 1997 naar 26% in 2005. In 2009 zou dit tot 30% moeten zijn opgelopen.

Het spoornet is verzadigd en ondervindt last van het gebrek aan investeringen voor nieuwe lijnen. Het is niet in staat te beantwoorden aan de huidige noden.

Er worden een aantal ambitieuze projecten bestudeerd zoals de aanleg van een hst-lijn tussen São Paulo en Rio. Die zou moeten klaar zijn tegen de Olympische Spelen in Rio in 2016.

Het kostenplaatje zou oplopen tot 10 miljard USD. De spoorlijn zou de basis moeten vormen van een hst-net tussen de voornaamste steden van het land.

3.2.4. Luchthavens

Het luchtverkeer is relatief weinig ontwikkeld, gelet op het aantal inwoners en de uitgestrektheid van het land. De meeste Brazilianen reizen liever met de bus, zelfs voor afstanden van meer dan 2.000 kilometer. De binnenlandse markt werd vrijgemaakt en de luchtvaartmaatschappijen gaven de voorkeur aan de exploitatie van meer rendabele lijnen. Bijna 350 steden werden niet meer aangedaan. In het bijzonder het noorden van het land en de Amazonestreek hebben hieronder te lijden. Misschien kunnen de "lagekostenmaatschappijen" iets aan de situatie doen.

Infraero, een publiekrechtelijke maatschappij die afhangt van het Ministerie van Defensie, bezit de meeste luchthavens (waaronder alle internationale), terminals en ondersteuningsstations. De maatschappij bekleedt een dominerende positie. In 2008 werd 140 miljoen EUR geïnvesteerd in de luchthavens die door Infraero worden beheerd.

Momenteel worden een aantal projecten voor de privatisering van luchthavens bestudeerd: op korte termijn zou het gaan om de luchthavens Galeão (Rio) en Viracopos (Campinas). Door een beroep te doen op de privésector zouden de lacunes op het vlak van infrastructuur, diensten en management moeten worden opgevuld.

Met het oog op de Wereldbeker voetbal die in 2014 in 14 steden zal plaatsvinden, heeft Infraero er zich toe verbonden tegen het eerste kwartaal van 2014 de luchthavens van alle gaststeden in een nieuw kleedje te steken. Het budget daarvoor zou ongeveer 1,9 miljard EUR bedragen en zou moeten worden gefinancierd door zijn kapitaal voor meer dan 50% open te stellen voor privé-investeerders.

Dankzij de organisatie van de Wereldbeker voetbal in 2014 en de Olympische Spelen in 2016, de twee grootste sportevenementen ter wereld, zal het mogelijk worden grote infrastructuurprojecten snel concreet vorm te geven. Onder meer de vervoernetwerken zullen zo aanzienlijk en duurzaam worden opgewaardeerd. Het land verwacht zowel een grote indirecte als directe economische return.





3.2.5. Wereldbeker voetbal 2014

Gelet op de oppervlakte van het land werden, in plaats van de gebruikelijke 10 steden, 12 steden geselecteerd voor de organisatie van de Wereldbeker: Belo Horizonte, Brasilia, Cuiabá, Curitiba, Fortaleza, Manaus, Natal, Porto Alegre, Recife, Rio, Salvador en São Paulo.

‘De Wereldbeker voetbal zal een duurzame erfenis nalaten met verbeteringen op het vlak van transport, gezondheid, riolering, waterzuivering en veiligheid’,

Ricardo Teixeira, Voorzitter van de Braziliaanse voetbalconfederatie, 2009.

Elke gaststad zal een stadion ter beschikking moeten stellen. Daarom zullen 5 nieuwe stadions worden gebouwd en zullen er 7 worden gerenoveerd. Volgens de Braziliaanse voetbalbond zou het totale budget voor die stadions ongeveer 2,2 miljard USD moeten bedragen.

De B.N.D.E.S. zal 75% van de werkzaamheden financieren met een maximum van 232 miljoen USD per stadion, waarvan er 9 in overheidshanden zijn en 3 privé-eigendom.

De overheid en privé-partners zullen elk hun deel van het beheer in handen nemen.

Experts ramen dat de stadions 10 tot 15% van de totale investeringen vertegenwoordigen. Naast de stadions zal er ook een impact zijn op:

- het stedelijk openbaar vervoer: uitbreiding van de bestaande metrolijnen, aanleg van vrije busbanen, toekenning van een concessie voor een nieuwe stedelijke treinverbinding tussen de luchthaven van São Paulo en het stadscentrum, de bouw van een hst-lijn tussen São Paulo – Rio – Campinas (moet nog worden bevestigd);
- de inrichting en beveiliging van de openbare ruimte, de rioleringen;
- het luchtverkeer (zie sectie 3.2.4. Luchthavens): modernisering en uitbreiding van de luchthavens van de gaststeden;
- telecommunicatie: uitzending van de wedstrijden in HDTV-kwaliteit en parallelle werking van tal van televisiestudio's;
- de hotelsector: een sterke toename van het aantal bedden.

Alleen al voor Rio worden de investeringen op 10 miljard EUR geraamd.

Er werd veel tijd verloren met de keuze van de gaststeden. Daardoor zou het totaalproject al enkele maanden vertraging hebben opgelopen.

3.2.6. Olympische Spelen in Rio in 2016

De Olympische Spelen en Paralympics die in 2016 in Rio zullen worden georganiseerd, worden de eerste ooit in Latijns-Amerika en worden, volgens de officiële instanties, "de beste ooit". Het land zal putten uit zijn ervaring met de pan-Amerikaanse Spelen van 2007 in Rio. Brazilië en Rio zullen overigens hun organisatiecapaciteiten kunnen testen tijdens de Wereldbeker voetbal in 2014.

"Rio 2016" zal dienst doen als katalysator voor de uitbreiding en modernisering van de stedelijke vervoerinfrastructuur. Aangezien de verscheidene disciplines op aanzienlijke afstand van elkaar worden afgewerkt, is het belangrijk dat een efficiënt interstedelijk vervoernetwerk wordt voorzien. De projecten voor de opwaardering van dat netwerk enten zich op de projecten voor de langetermijnontwikkeling van de stad. Op die wijze zal de levenskwaliteit van de inwoners op duurzame wijze worden verbeterd. Dankzij de grootschalige werkzaamheden zullen achtergestelde zones worden gerenoveerd, zullen milieuprojecten worden versneld en zullen de verschillende zones van de stad in elkaar worden geïntegreerd.

Meer dan de helft van de sportinstallaties werd reeds getest en gebruikt. Voor de echte sportinfrastructuur zou een budget van ongeveer 3 miljard USD worden uitgetrokken. Dat geld zal worden besteed aan:

- de renovatie van reeds bestaande installaties;
- de bouw van nieuwe installaties;
- het opzetten van tijdelijke installaties.

In het mythische Maracanã-stadion, dat als historisch monument beschermd is, zullen de openings- en slotceremonie van de Olympische Spelen 2016 en de finale van de Wereldbeker voetbal plaatsvinden. Voor de renovatie zal het 3 jaar lang worden gesloten. Die renovatie zou meer dan 250 miljoen USD kosten, een bedrag dat voor 75% zal worden gefinancierd door de B.N.D.E.S.

Voor infrastructuur voorziet men in een investeringsbedrag van meer dan 12,5 miljard USD. Dat moet dienen voor:

- de aanleg van 43 kilometer vrije "high capacity"-banen voor het openbaar vervoer ofwel een "Bus Rapid Transit"-systeem dat minder kost en dat sneller kan worden verwezenlijkt dan de metro;
- nieuwe spoorwegen;
- de renovatie en uitbreiding van de systemen voor stadsmetro en -trein;
- het sluiten van de ringweg in de hoofdstedelijke zone.

Er zullen bovendien een aantal technologische en operationele maatregelen worden genomen:

- de rationalisering van het openbaar vervoer;
- maatregelen om het gebruik van de eigen wagen te ontmoedigen;
- de verbetering van het systeem voor seingevingcontrole;
- het gecentraliseerde beheer van het stadsverkeer;
- ...

KANSEN

Om iets te doen aan de chronische onderfinanciering van de infrastructuursector werd in 2004 een federale wet goedgekeurd die de draagwijdte van publiek-private partnerschappen (PPP) omschrijft. Gelet op de specifieke kenmerken van de markt en de complexiteit van de procedures wordt aangeraden overeenkomsten met Braziliaanse ondernemingen te sluiten.

Er is een grote vraag naar de volgende goederen en diensten:

- elektrische en elektronische apparatuur met een hoge toegevoegde waarde voor de luchthavens;
- allerlei luchthavenprojecten rond de installatie, uitbreiding en modernisering van terminals, de bouw van controletorens, de bouw en optimalisering van de start- en landingsbanen, het opsporen van drugs en explosieven, radars, het bagagetransport;
- experts in civiele bouwkunde;
- engineeringsstudies;
- alle bedrijven met echte technische expertise;
- de levering van uitrustingen en diensten in nichemarkten van infrastructuur en transport;
- sportinfrastructuur en technologieën voor het realiseren van tv-uitzendingen;
- ...





3.3. Petrochemie

ENKELE CIJFERS

- De activiteiten in de aardoliesector vertegenwoordigen 10% van het B.B.P.;
- Brazilië produceert evenveel aardolie als Koeweit;
- 17^e plaats op de wereldranking wat aardoliereserves betreft;
- de Braziliaanse aardolievoorraad wordt geraamd op 33 miljard vaten;
- het strategische plan 2009-2013 van de Petrobrás, de grootste Braziliaanse oliemaatschappij, voorziet in een groei van 55% van de investeringen, d.w.z. 174 miljard USD;
- de aangekondigde groei van de productie voor 2009-2011: 59 %;
- Petrobrás is, alle sectoren in beschouwing genomen, de grootste Braziliaanse onderneming en is de 8^e grootste oliemaatschappij ter wereld;
- De nieuwe oliebronnen die eind 2007 werd ontdekt, bekleden een 3^e plaats op de wereldranglijst. Het gaat om de belangrijkste ontdekking van de jongste 30 jaar.

KENMERKEN

Sinds 2006 is Brazilië zelfvoorzienend en in 2008 werd het een netto-uitvoerder.

Dat productieoverschot zal blijven stijgen: in november 2007 werden onder de zeebodem immers gigantische olievoorraden ontdekt. Ze worden de "Pré-Sal" genoemd vanwege hun ligging onder een dikke laag van zand, gesteente en zout (tot 7.000 meter). De bereikbaarheid en winning zijn dus complexe factoren. Bovendien heeft de "Pré-Sal" een hoog CO₂-gehalte, wat een specifieke raffinage vereist. Die nieuwe voorraden zouden minstens 100 miljard vaten moeten vertegenwoordigen (de dagproductie van Brazilië bedraagt momenteel ongeveer 1,9 miljoen vaten). Het spreekt voor zich dat deze ontdekking uitzonderlijke kansen biedt. Gelet op de omvang van de bronnen heeft de Braziliaanse regering de toekenning van exploitatievergunningen tijdelijk geblokkeerd om zo een strategie voor het optimale beheer van die indrukwekkende voorraden uit te stippelen.

Van de 29 afzettingsbekkens die het A.N.P. (het Nationaal Petroleumagentschap van Brazilië) heeft geïnventariseerd, wordt slechts 5 % geëxploreerd. Men kan zich dus rechtmatig verwachten aan bijkomende nieuwe bronnen van het zwarte goud.

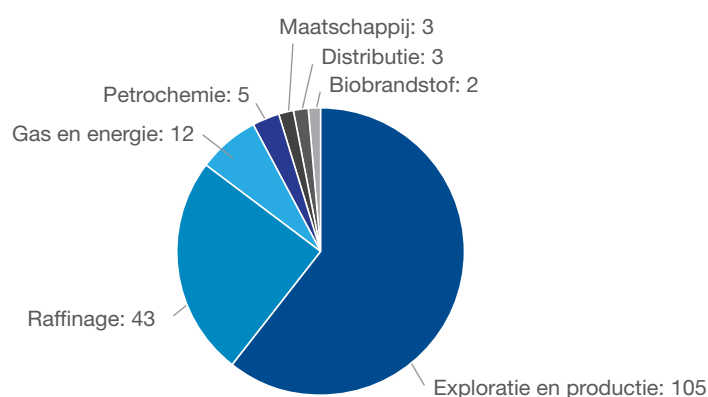
Het is dus begrijpelijk dat de O.P.E.C. druk uitoefent op Brazilië om lid te worden van de organisatie.

Sinds de afkondiging van de energiewet in 1997 verloor Petrobrás, dat voor meer dan 30% in handen is van de overheid, zijn monopolie op de exploratie en productie. In de praktijk bezit Petrobrás vandaag 12 van de 14 raffinaderijen en produceert het 98% van de aardolie. Het verwierf ook de meeste concessies die te koop werden gesteld en behoudt dus feitelijk gezien een bijna-monopolie. Van de 1,9 miljoen vaten die dagelijks worden geproduceerd, komen er 1.855 miljoen van Petrobrás.

De huidige raffinaderijen werden ontworpen in een periode waarin de meeste aardolie die moest worden verwerkt lichte olie was. De huidige aardolie is zwaarder dan vroeger en er worden grote volumes uitgevoerd om te worden geraffineerd. Petrobrás heeft daarom de bouw van 5 bijkomende raffinaderijen gepland zodat het zich aan de nieuwe eigenschappen van de olie kan aanpassen. Een van de raffinaderijen zal ook als petrochemische eenheid dienst doen.

Naast die nieuwe installaties plant Petrobrás ook de bouw van 11 nieuwe boorplatformen en zal de vloot met 175 tankers worden uitgebreid. De scheepsbouwindustrie profiteert mee van de hoge vlucht van de oliesector: er is steeds meer vraag naar FPSO's (Floating Production Storage and Offloading, d.w.z. een schip of een drijvende eenheid die wordt gebruikt voor offshore aardolieproductie), platformen en tankschepen voor offshore bevoorrading. In deze sector is Petrobrás steeds op zoek naar de allernieuwste technologieën. Tegen 2017 zouden ook 40 boortorens worden geïnstalleerd.

Investerings 2009-2013 van Petrobrás, per subsector,
in miljard USD



KANSEN

Gelet op het bijna-monopolie van Petrobrás is leveren aan het voormalige overheidsbedrijf via een plaatselijke partner de makkelijkste manier om op de markt door te dringen. Men raamt dat Petrobrás voor 51% van zijn "exploratie en productie"-uitgaven werkt met plaatselijke partners en voor 92% wat raffinage betreft. In totaal zou 75% van de bestellingen van Petrobrás bij Braziliaanse leveranciers worden gedaan. Privépartnerschappen maken het ook mogelijk te beantwoorden aan de openbare vereisten inzake de "lokale component" en vergemakkelijken de registratieprocedures.

Naast Petrobrás zijn er nog een vijftigtal andere ondernemingen actief in de sector. Voor de komende 2 jaar worden hun investeringen op meer dan 20 miljard USD geraamd. De vraag stijgt voortdurend.

De volgende goederen en diensten bieden een aantal kansen en mogelijkheden:

- offshore uitrustingen en diensten waaronder: soepele slangen, olieputten, pompen, kleppen, boorpijpen, ondergrondse diensten, platformen ...;
- onshore: pompen, booruitrustingen, uitrustingen voor doorstromingscontrole, compressoren, warmtewisselaars, de automatisering van fabrieken, de simulatie van putten, ...;
- 'Services Engineering, Procurement, Construction and Installation', inspectie- en onderhoudsdiensten;
- scheepsbouw;
- exploratie en productie, raffinage, transport, distributie.



3.4. Lucht- en ruimtevaartindustrie

ENKELE CIJFERS

- 500 bedrijven die 50.000 personen tewerkstellen;
- 5^e grootste zakenvloot ter wereld;
- 7^e grootste helikopterpark ter wereld;
- São Paulo heeft de grootste stedelijke helikoptervloot ter wereld, voor New York en Tokyo;
- Embraer stelt 17.000 mensen te werk en heeft op wereldvlak een marktaandeel van 45% van de regionale jets (30 tot 120 stoelen);
- Embraer is de 3^e grootste vliegtuigbouwer ter wereld en is wereldleider voor de bouw van regionale jets;
- Embraer leverde 6.000 vliegtuigen over de hele wereld en is de 3^e grootste uitvoerder van het land;
- Het bedrijf heeft bijgedragen tot een groter overschot op de handelsbalans voor een bedrag van 8,2 miljard USD tijdens de jongste 11 jaar;
- Embraer voorziet de komende jaren een vraag van 6.750 jets, wat neerkomt op een potentiële omzet van 220 miljard USD;
- In 2008 produceerde Embraer 204 vliegtuigen, zonder onderscheid volgens segmenten (commercieel, militair, overheid), d.i. 20% meer dan in 2006. Voor 2009 raamde men 270 toestellen;
- In 2008 haalde Embraer vaste orders binnen voor een bedrag van 21,6 miljard USD;
- In 2009 investeerde Embraer 450 miljoen USD;
- Meer dan helft van de toestellen van de Braziliaanse luchtvloot werd gebouwd door Embraer dat ook aan bijna 20 andere luchtmachten levert.

KENMERKEN

Embraer, een voormalig overheidsbedrijf dat in 1995 werd geprivatiseerd, ontwerpt, fabriceert en commercialiseert toestellen voor 3 marktsegmenten: het commerciële segment, het segment van de privéjets (een activiteit die in 2002 van start ging) en het militaire segment, defensie zeg maar. Het hoofdkwartier bevindt zich in São José dos Campos op 90 kilometer van São Paulo. De hoofdactiviteit bestaat uit de assemblage van ingevoerde stukken en de toegevoegde waarde van de fabricage is dan ook gering. Hierin schuilt dan ook een belangrijke exportmarkt: voor de periode januari 2008-eind augustus 2008 bedroeg de uitvoer 1,565 miljard USD.

In de sector van de helikopters is er een sterke stijging waar te nemen. De onderhoudsmarkt staat voor een jaarlijks bedrag van 2 miljard USD, d.i. een van de grootste ter wereld.

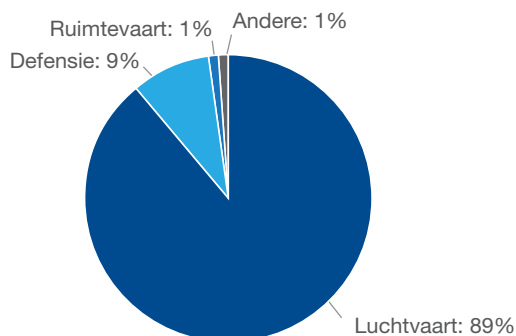
Braziliaanse luchtvaartsector

Jaar	2006	2007	2008
Jaarlijkse omzet, in miljarden USD	4.3	6.2	7.55
Groeipercentage van de jaarlijkse omzet		44%	22%
Werkgelegenheid	22 000	25 200	27 100

Bron: Aerospace Industries Association of Brazil Numbers

Het groeipercentage van de sector is aanzienlijk en toont aan dat er in deze sector heel wat kansen liggen.

Spreiding van de omzet per segment, in % voor 2008



Bron: Aerospace Industries Association of Brazil Numbers

De meeste inkomsten komen voort uit de luchtvaartsector waarvan het aandeel van 91,3% in 2007 steeg tot 89,13 % in 2008 ten gunste van defensie (van 6,6% in 2007 tot 8,79% in 2008) en de ruimtevaartactiviteiten (van 0,4% in 2007 tot 0,57% in 2008).

De ruimtevaartindustrie is vooral gericht op waarnemingen van de aarde. Gelet op de grootte van het land, de lengte van de kustlijn, de immense natuurlijke rijkdommen en de verspreiding van de bevolking wordt immers gebruik gemaakt van satellieten voor meteorologische, oceanografische, communicatie- en navigatiedoeleinden.

De satellieten worden gelanceerd vanaf de basis in Alcântara. De lanceerbasis ligt geografisch gezien op een bevoorrechte plek (bijna op de evenaar), waardoor er concurrentievoordelen ontstaan tegenover onder meer de Indische en Russische lanceerbasissen.

De Braziliaanse universiteiten, onderzoekscentra en de privé-sector leveren hun bijdrage aan de ruimtevaartactiviteiten en leveren goederen en diensten. Om de ontwikkeling van de sector te steunen, werden internationale partnerschappen afgesloten met Oekraïne, Rusland, China en Europa. Zo participeerde EADS Astrium voor 42% in de Braziliaanse onderneming Equatorial Sistemas. Het zal voor de Braziliaanse ruimtevaartprogramma's technische knowhow, optische uitrustingen en radars leveren.

Vanwege de al te beperkte financiële middelen komt deze activiteit zeer langzaam tot ontwikkeling.

KANSEN

- constructie
- composietmaterialen
- luchtvaartelektronica
- engineering
- uitrustingen
- onderhoud
- navigatie
- systemen voor luchtverkeersleiding
- het helikoptersegment waaronder componenten en onderdelen
- ruimtevaart: expertise op het vlak van microzwaartekracht, ruimtetfysica, astronomie, telecommunicatie, meteorologie, navigatiesatellieten, lanceerinstallaties, voortstuwingssystemen, systemen voor gegevensoverdracht, bodemstudies en het bestuderen van rampen.



3.5. Biotechnologie

ENKELE CIJFERS

- 320 Braziliaanse bedrijven zijn actief in deze sector
- 30.000 werknemers
- de grootste markt voor de gezondheid van dieren in Latijns-Amerika en de 5^e grootste op wereldvlak
- 2008: jaarlijkse inkomsten voor de agrochemische markt: 2,5 miljard USD
- Bijna 100% van het materiaal en de uitrustingen die in deze sector in Belo Horizonte worden gebruikt, is ingevoerd
- 2^e grootste bijdrage ter wereld aan de menselijke-gendatabanken.

KENMERKEN

Zwaktes/Bedreigingen**Sterktes/Kansen**

De biotechnologische sector in Brazilië bestaat uit een netwerk van kleine en middelgrote ondernemingen met een omzetcijfer dat vaak minder bedraagt dan 250.000 USD. Het gaat om een relatief jonge sector die in het midden van de jaren 1990 een hoge vlucht nam.

In het land zouden er meer dan 250.000 plantensoorten zijn, d.i. de grootste biodiversiteit ter wereld. Het Amazonewoud en het Atlantische woud bevatten het merendeel van de genen van de tropische zones.

De producten beantwoorden aan de plaatselijke noden. Ze zijn het resultaat van een grote technische knowhow die in hoofdzaak door de overheid wordt gefinancierd. De universiteiten staan immers in voor meer dan 80% van de activiteiten en investeringen. Ongeveer 90% van het geschoolde personeel werkt in een overheidsinstelling. De investeringen in uitrustingen zijn dus afhankelijk van de goede wil van de overheid en de materiële infrastructuur kan dan ook verouderd en achterhaald zijn. In 2007 kondigde President Lula overheidsuitgaven aan voor een bedrag van 5 miljard USD voor de komende 10 jaar. Die zullen worden besteed aan onderzoek en ontwikkeling op het vlak van gezondheid, agronomie, industrie en leefmilieu. Publiek-private samenwerking wordt ook gepromoot om voor de studies tot een financieringsverhouding van 50/50 te komen. Het vinden van een evenwicht tussen de bijdragen van beide sectoren is weliswaar moeilijk maar zou de komende jaren moeten leiden tot een maximalisering van de bijdrage van de biotechnologie, zowel financieel als in termen van de gezondheid van de mens. Een van de struikelblokken blijft het beleid op het vlak van brevetten. De wetgeving ter zake blijft onduidelijk. De termijn voor de verwerking van de geneesmiddelenbrevetten kan bijvoorbeeld oplopen tot 7 jaar. Daarom laten de meeste Braziliaanse ondernemingen hun brevetten in het buitenland registreren.

De volgende subsectoren halen hun voordeel uit de biotechnologische onderzoeksresultaten:

- diagnoses: immunologie en sneltesten;
- geneesmiddelen: generische geneesmiddelen;
- gezondheid van dieren: vaccins;
- agrobusiness: identificatie van de genen die verantwoordelijk zijn voor ziekten bij planten en teelten, verbetering van de planten, microvoortplanting, geïnoculeerde biopesticiden, virussen, ...
- leefmilieu: waterzuivering, verwerking van resten, ...
- food processing: de teelt en invoer van ggo's;
- biochemische producten: productie van enzymen voor klinische diagnose, biologische procédés voor afvalwater, herbiciden ...

Geografisch gezien zijn de biotechnologische ondernemingen geconcentreerd in het zuiden en zuidoosten van het land. Belo Horizonte staat voor het grootste aantal bedrijven en werknemers, het hoogste omzetcijfer en het grootste aantal gecommercialiseerde producten. Volgens de "Inter-American Development Bank" is Belo Horizonte het grootste centrum voor biotechnologie van Latijns-Amerika.

KANSEN

De instellingen die in deze sector actief zijn, streven naar industriële partnerschappen (farmaceutica, diagnose, voedingsmiddelenindustrie,...) voor de fabricage en commercialisering van hun ontdekkingen.

Bovendien worden de meeste uitrustingen en verbruiksgoederen voor laboratoria ingevoerd. Voor de volgende producten zijn er dus mogelijkheden: reagentia voor moleculaire biologie, sneltesten voor tal van ziekten zoals aids en vogelgriep, instrumenten voor medisch onderzoek, dienstverlening voor laboratoriumtesten voor diagnosestelling in de landbouw, testen voor het vroegtijdig opsporen van kanker, van cardiovasculaire aandoeningen, infectieziekten en drugs, kits voor in vitro diagnoses, wetenschappelijke en biotechnologische instrumenten, laboratoriumuitrustingen, minicentrifuges, micropipetsets, pipet aid, mengers en transilluminators, Elisa-tests, transgenetische identificatie, immunologische tests, turbidometrie voor kwantitatieve analyses, kits voor diagnosestelling bij dieren (bloedarmoede bij paardachtigen, poot- en mondziekten, brucelloses en rundertuberculose), evaluatietesten voor de voedselkwaliteit, sneltesten voor de gezondheid en voortplanting bij dieren, selectieve ionen, selftests voor de sector van de personenzorg, testen voor ecotoxiciteit- en mutageniteitsagentia die aquatische biotopen aantasten, diagnosestelling voor microtoxines, endotoxines, biocorrosie en microprocessors, bio-indicatoren voor pollutie, reagentia voor onderzoek op levende weefsels, reagentia voor moleculaire biologie, ...



3.6. Gezondheidssector

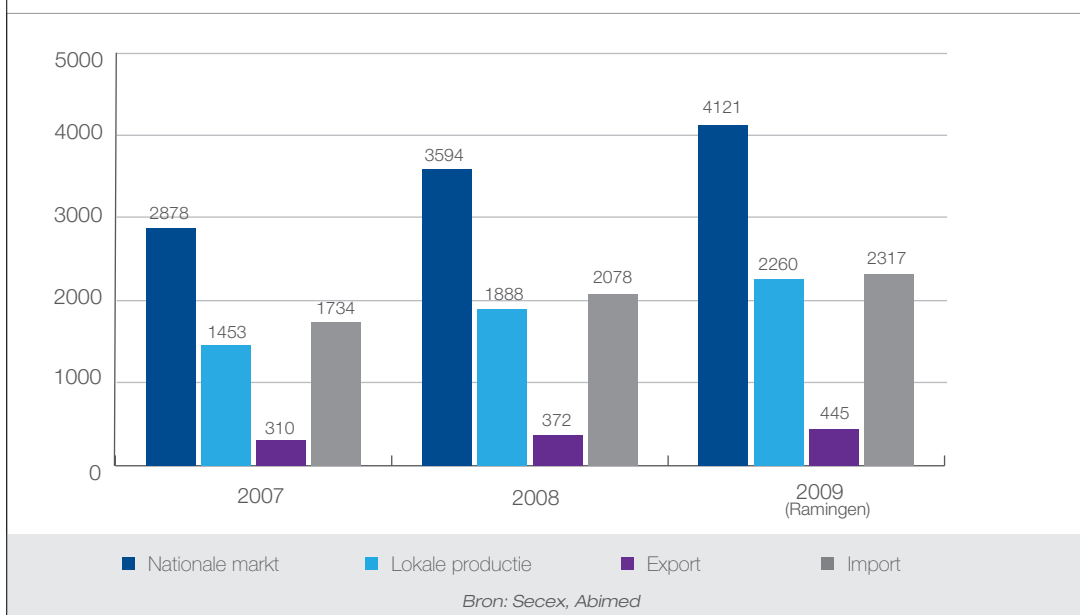
Voor deze sector maken we een onderscheid tussen de markt van de medische uitrustingen (sectie 3.6.1.) en die van de farmaceutische producten (sectie 3.6.2).

3.6.1. Medisch materiaal

ENKELE CIJFERS

- 6.660 ziekenhuizen, waarvan 60% privé
- 20% van de bevolking doet een beroep op private gezondheidszorg
- In 2008 vertegenwoordigden de uitgaven in de gezondheidszorg 7,8% van het B.B.P. (meer dan 4 miljard USD) en stegen die uitgaven sterk (in de periode 1999-2007 verdubbelden ze)
- de grootste markt van Latijns-Amerika

KENMERKEN

*Braziliaanse markt van medische uitrustingen,
in miljoen USD*

De groei op deze markt zou zich moeten voortzetten omdat er niet aan de vraag kan worden voldaan, het aantal verzekerden in de privésector toeneemt, er steun komt van internationale kapitaalverschaffers en privé-investeerders. De invoer staat voor het merendeel van de uitgaven. Die gaan via plaatselijke spelers, distributeurs en invoerders die aan de ziekenhuizen doorverkopen.

De bevolking beschikt over gratis gezondheidszorg in de openbare en private ziekenhuizen onder contract. Die toegankelijkheid is echter theoretisch. De openbare ziekenhuizen beschikken immers over te weinig middelen op het vlak van materiaal en personeel. De corruptie richt ravages aan. De bureaucratie bij opname in het ziekenhuis is log en dat ten koste van de gezondheid van de patiënt. Dit verklaart het succes van de private gezondheidszorg die in bepaalde sectoren op een zeer gerichte knowhow kan bogen. Zo heeft Brazilië een internationaal erkende reputatie op het vlak van hartchirurgie.

De regering zet haar beleid voor de modernisering van het openbare net voort en momenteel worden er een aantal private ziekenhuizen bijgebouwd. Dit proces wordt ondersteund door de "Inter-American Development Bank" en de Wereldbank.

De referentieziekenhuizen liggen geconcentreerd in de grote metropolen (Rio, São Paulo, ...)



De komende jaren verwacht men een sterke expansie, aangezien het aanbod helemaal niet aan de vraag kan voldoen.

De plaatselijke productie van medische uitrustingen blijft beperkt tot apparatuur met een geringe technologische waarde en verbruiksgoederen. Spijtstechnologische uitrusting wordt ingevoerd. Er zijn dus heel wat nichemarkten (zie "Kansen" hieronder). Aangezien het hier om een competitieve markt gaat, moet het aanbod ook goede financieringsvoorwaarden omvatten.

De thuiszorg wordt voor 99% terugbetaald door de private verzekeringsmaatschappijen. Deze sector groeit dus sterk, waardoor de hospitalisatiekosten kunnen worden beperkt.

KANSEN

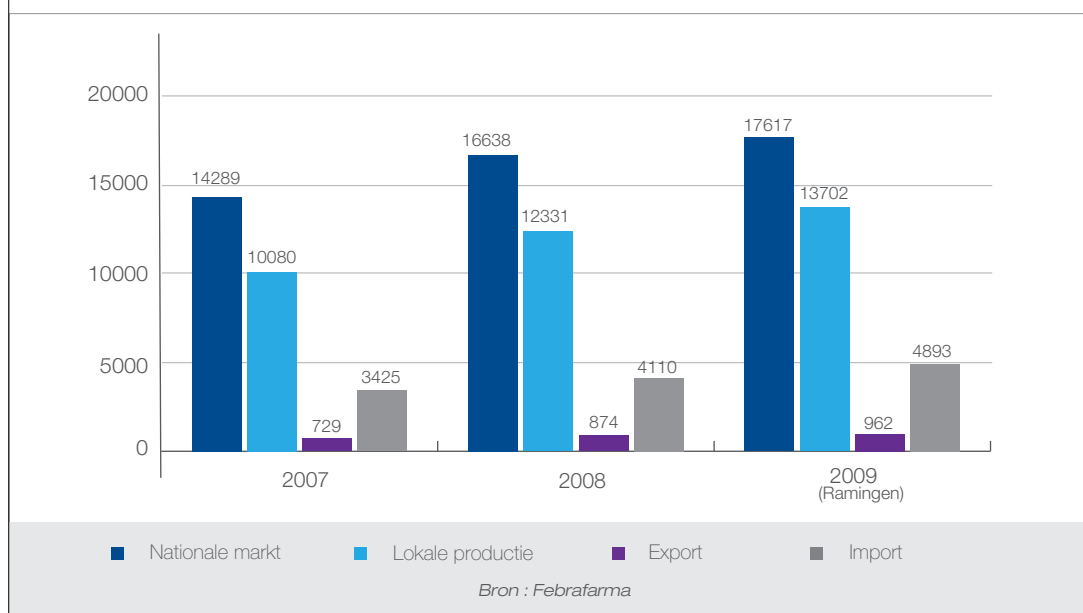
Ultrasone diagnose-uitrustingen, radiologisch materiaal, medische beeldvorming, magnetische resonantie, apparatuur voor angiografieën, endoscopen, laboratoriumuitrustingen, spijtstechnologische ziekenhuisuitrustingen, materiaal en producten voor tandheelkunde, optica, implantaten, ...

3.6.2. Farmaceutische producten

ENKELE CIJFERS

- Brazilië is de grootste markt van Latijns-Amerika en de 9^e grootste markt ter wereld in waarde
- 5^e grootste markt in termen van verkochte eenheden
- omvang van de markt in 2008: 17 miljard USD
- groeipercentage in 2008: 16%
- In 2008 telden we meer dan 370 farmaceutische bedrijven waaronder meer dan 70 fabrikanten van generische geneesmiddelen
- Van de 370 getelde bedrijven waren er 70 multinationals die samen 60% marktaandeel bezaten
- 82% van de Brazilianen verbruikt fytotherapeutische producten
- Fytotherapie vertegenwoordigt 7% van de verkoop van farmaceutische producten
- In 2007 namen de generische geneesmiddelen 17% van de markt voor hun rekening in termen van eenheden en 14% in termen van waarde
- 86% van de geneesmiddelen heeft een generische tegenhanger
- generische geneesmiddelen kosten 40% minder dan de merkproducten

KENMERKEN

Braziliaanse farmaceutische markt,
in miljoen USD

De markt groeit en de invoer groeit sneller dan de hele sector zelf.

Wat de subsectoren betreft, blijft fytotherapie traditioneel wijd verspreid en een grote meerderheid van de Brazilianen (82%) doet er een beroep op. Dankzij de aanwezige biodiversiteit is Brazilië een grote leverancier van grondstoffen: in de Amazonestreek staan bijna 300 boomsoorten per hectare en van de 250.000 plantensoorten die de planeet telt, bevinden zich er in het land 90.000. De sector groeit jaarlijks met 10%. Opmerkelijk is de opkomst van de voedingssupplementen: het omzetcijfer van die sector overschrijdt vlot de drempel van de 400 miljoen EUR per jaar, d.w.z. het equivalent van de Spaanse markt. Ook farmafood kent een groot succes. Die positieve evolutie schrijft men toe aan de toenemende koopkracht van de consumenten.

Generische geneesmiddelen vormen de kern van de plaatselijke productie. Ze verschenen in 1999 op de markt en het grootste deel van de productie wordt opgekocht door de overheid. Voor 2009 raamde men dat deze sector 20% van de verkoop voor zijn rekening zou moeten nemen, d.w.z. 1 miljard USD. Er bieden zich heel wat mogelijkheden aan voor dergelijke geneesmiddelen, meer bepaald op het vlak van de levering van grondstoffen. Momenteel wordt immers meer dan 85% van die grondstoffen ingevoerd.

Medische producten, farmaceutische grondstoffen en ontsmettingsmiddelen moeten de goedkeuring krijgen van het Avinsa, het Nationaal Agentschap voor Gezondheidstoezicht. Een van de dwingende voorwaarden is een vestiging in Brazilië of een plaatselijke tussenpersoon. De theoretische antwoordtermijn van het "Avinsa" bedraagt 90 dagen. In de praktijk duurt het echter geregeld meer dan een jaar alvorens daadwerkelijk tot de commercialisering kan overgegaan worden. Momenteel lopen er meer dan 18.000 aanvragen voor een brevet.

80% van de farmaceutische bedrijven die in Brazilië actief is, heeft juridisch de nationale identiteit, maar de verkoop komt vooral voort vanuit buitenlandse bedrijven via hun Braziliaanse vertegenwoordiger(s) (70% zonder rekening te houden met de producten die verkocht worden in de overheidssector).

De heffingen op de farmaceutische producten zijn uitzonderlijk hoog. Ze zouden moeten worden verlaagd, waardoor de markt een bijkomende boost zou kunnen krijgen.

KANSEN

Afgewerkte geneesmiddelen, grondstoffen, dermocosmetica, producten zonder medisch voorschrift, contraceptiva, behandeling van cholesterol, gewichtsbeheersing, antidiabetica, chronische ziekten, ...

3.7. Audiovisuele sector

ENKELE CIJFERS

- 94,5% van de Braziliaanse gezinnen heeft een televisietoestel, wat meer is dan het percentage koelkasten
- 98% van de Brazilianen kijkt televisie
- 89% luistert naar de radio
- 56% leest tijdschriften en 47% leest de krant

KENMERKEN

Televisie is het meest bekeken medium. De voorkeur van de kijkers gaat uit naar de 'telenovelas' (feuilletons) en informatieve uitzendingen: hun marktaandeel loopt op tot 80%.

De tv-zender Globo domineert de markt. Globo is de 4^e grootste commerciële tv-zender ter wereld en is een van de grootste audiovisuele groepen ter wereld, met name voor de productie van programma's. De groep is actief op het vlak van televisie, radio, schrijvende pers, film en internet. Op het vlak van televisie gaat het marktaandeel van de groep achteruit ten voordele van Record (20,9% marktaandeel), de operator die gelinkt is aan de Universele Kerk van het Koninkrijk Gods, een evangelische kerk met talloze praktiserende gelovigen. In 2007 werd een nieuwe openbare tv-zender gelanceerd: TV Brasil.

Tegen 2012 zou overal in het land digitale televisie voorhanden moeten zijn.

KANSEN

Om te beantwoorden aan de noden van de digitale televisie:

- apparatuur voor transmissie via satelliet of via glasvezelnetwerken;
- diensten op het vlak van concepten en de integratie van interactieve tools;
- uitrustingen die beantwoorden aan de standaarden full HD, SD, LD en mpeg4.

4 Recente “succesverhalen”



Schröder

SECTOR:
Infrastructuur
stadsverlichting

LIGGING:
Rio

De Belgische ondernemingen die in dit hoofdstuk worden voorgesteld, hebben met elkaar gemeen dat hun intrede op de Braziliaanse markt uitermate geslaagd is en dat ze er een aanzienlijk deel van hun omzetcijfer via uitvoer hebben gerealiseerd.

De zes voorgestelde casestudy's werden geselecteerd in functie van de representativiteit van de sector, de regio en de grootte van de onderneming. De onderstaande lijst is helemaal niet exhaustief.

Bedrijf:

De Schröder Groep, die gespecialiseerd is in het ontwerpen en fabriceren van buitenverlichting en projectoren, heeft zijn reputatie te danken aan zijn knowhow inzake openbare, stedelijke en architectonische verlichting, maar ook op het vlak van industriële verlichting, tunnel- en signalisatieverlichting.

Casestudy:

Rio de Janeiro: de nieuwe Lichtstad

In Rio de Janeiro zijn een aantal opmerkelijke verwezenlijkingen inzake stadsverlichting terug te vinden. Copacabana, Ipanema, Leblon, zonder het historische centrum van Rio de Janeiro te vergeten ... alle wijken van deze mythische stad strekken zich langs de Atlantische Oceaan uit over een afstand van 100 km en vormen de kern van omvangrijk architecturaal denkwerk. De Candelária-kerk, de wetgevende vergadering van de Staat Rio de Janeiro, het culturele centrum van de Banco do Brazil, het monument van de pan-Amerikaanse spelen, ... Al deze gebouwen waren het voorwerp van gespecialiseerd onderzoek door Braziliaanse lichtarchitecten. Elk van die ontwerpers bracht zijn knowhow, benadering en emoties mee. Schröder is pas sinds 2001 in Brazilië aanwezig, maar heeft in het land reeds een reputatie opgebouwd van knowhow, expertise en kwaliteit, zowel voor stadsverlichting als voor de verlichting van wegen. In Brasilia, São Paulo en natuurlijk Rio de Janeiro zijn heel wat prestigieuze referentieprojecten terug te vinden, waaronder tal van werken van de architect Oscar Niemeyer die werden belicht door Peter Gasper met behulp van Schröder-projectoren.

Een vijftiental jaar geleden heeft Rio de Janeiro urbanisatieprojecten opgezet in wijken als Copacabana, Ipanema, Leblon. De architecten wilden daarvoor gebruik maken van producten die niet op de Braziliaanse markt te vinden waren. Fabrikanten moesten worden overtuigd te investeren om zo aan de vraag van de architecten te voldoen. Die beweging heeft de veranderingen die eruit voortvloeiden in gang gezet. Vandaag is het aanbod van de fabrikanten, zoals Schröder, veel gevarieerder en breder.

Het Culturele centrum van de Bank van Brazilië werd verlicht door Monica Lobo met behulp van MY1-, Focal- en Corus-projectoren met metaaljordidelampen en fluorescentielampen.

Website: <http://www.schreder.com>

Obelis
SECTOR
Consultancy in
het domein van de
medische uitrustingen

Bedrijf:

Obelis S.A. (O.E.A.R.C.) is een dienstverlenend bedrijf dat als doel heeft uitstekende ondersteuning te bieden aan niet-Europese en niet-Amerikaanse producenten van medische apparatuur in Europa en in de Verenigde Staten.

In februari 2006 richtte Obelis een bevoegd Europees centrum, OEARC, op om te voldoen aan de EU-vereiste om een bevoegde Europese vertegenwoordiger aan te wijzen voor niet-Europese producenten.

Casestudy:

Obelis organiseert seminars in Brazilië om de Braziliaanse ondernemingen te informeren over onder meer de wijzigingen in de Europese wetgeving. Obelis beschikt over een wereldwijd netwerk van experts in Australië, Brazilië, Canada, China, India, Israël, Zuid-Korea, Maleisië, Thailand, de V.S. en de Filipijnen.

Website: <http://www.obelis.net>

Barco
SECTOR
Technologie
LIGGING:
Rio

Bedrijf:

Barco, een globaal technologische onderneming, ontwerpt en ontwikkelt visualisatieoplossingen voor een brede waaier aan professionele markten: medische beeldvorming, media en ontspanning, infrastructuur en openbare diensten, verkeer en transport, defensie en veiligheid, onderwijs en opleiding.

Barco biedt die markten gebruiksvriendelijke beeldproducten om de productiviteit en doeltreffendheid te optimaliseren. Die vernieuwende materiële en digitale oplossingen omvatten alle aspecten van de afbeeldingsketen, van de verwerving en verwerking tot de afbeelding en het beheer.

Het bedrijf is actief in meer dan 90 landen en stelt 3.300 personen te werk. In 2008 verkocht Barco voor 725 miljoen EUR.

Casestudy:

In 2007 installeerde het metrobedrijf van Rio twee videomuren van Barco in de controlekamer. De toepassing was een succes en beide firma's sloten in december 2009 een nieuw partnerschapsakkoord af voor de modernisering van 3 nieuwe zones van het verkeerscontrolecentrum: de "Intelligence Room", het "CFTV"-systeem en het ticketingsysteem.

Het metronet van Rio bestaat uit 33 stations en 2 aparte lijnen en vervoert dagelijks bijna een half miljoen passagiers.

Eens de huidige uitbreiding voltooid, zullen meer dan één miljoen passagiers worden bediend. Dankzij de nieuwe videomuren zullen meer veiligheidscamera's de klok rond kunnen worden beheerd zodat alle secundaire stations kunnen worden gecontroleerd.

Website: <http://www.barco.com>

Agfa Graphics

SECTOR
Drukkerij

LIGGING:
Suzano
(oosten van São Paulo)

Bedrijf:

De groep Agfa-Gevaert is één van de leidende ondernemingen op het vlak van beeldvorming en informatietechnologieën. Agfa ontwikkelt, produceert en commercialiseert analoge en digitale systemen voor de drukkerijsector (Agfa Graphics), de gezondheidssector (Agfa Healthcare), maar ook voor meer specifieke industriële toepassingen (Agfa Materials). De hoofdzetel van Agfa bevindt zich in het Belgische Mortsel. Het bedrijf is aanwezig in 40 landen en beschikt over een wereldwijd netwerk van vertegenwoordigers die actief zijn in 100 landen. De groep Agfa Gevaert realiseerde in 2007 een omzet van 3.283 miljoen EUR.

Agfa Graphics biedt geïntegreerde prepressoplossingen voor de drukkerijsector aan. Die oplossingen omvatten zowel verbruiksgoederen, materiaal, software als workflowdiensten voor de productie, het ontwerp en het beheer van kleuren. Met de CtP- ('Computer to Plate') en CtF- ('Computer to Film') systemen en de systemen voor digitale drukproeven is het opgeklommen tot wereldwijde marktleider in de industrie van het commerciële drukwerk en de verpakking alsook op de markt van de krantenuitgeverijen.

Agfa Graphics breidt zijn aanbod aan producten en oplossingen op de groeiende markt van de digitale inktjetdruk snel uit. Dankzij zijn ervaring met de beeld- en emulsietechnologieën verwierf het de nodige knowhow voor de productie van kwalitatief hoogstaande systemen voor UV- en solventinkten. Dankzij partnerschappen met leidende bedrijven uit de ontwikkelings- en productiesector werd de actieradius van zijn technologieën uitgebreid en konden digitale totaaloplossingen worden uitgebreid voor het drukken van posters, spandoeken, signalen, desks, etiketten en verpakkingsmateriaal.

Casestudy:

Agfa investeerde 15 miljoen EUR in zijn productie-eenheid in het Braziliaanse Suzano. Dankzij die grote investering kan de productiecapaciteit worden uitgebreid en kan een technologische meerwaarde worden geboden om zo een volledig gamma aan platen te kunnen produceren.

Op 6 juni 2008, om 8u30, kondigde de in België gevestigde multinational Agfa Graphics een investeringsprogramma van 15 miljoen EUR (36 miljoen BRL) aan voor zijn Braziliaanse vestiging waar platen worden vervaardigd. Agfa Graphics breidt zo de fabriek uit om een volledig gamma aan digitale platen, met o.a. 'Azura', 'Energy', 'Elite' en 'N92 Violet', te kunnen produceren. De capaciteit zal worden verhoogd om te kunnen beantwoorden aan de toenemende vraag vanuit Latijns-Amerika.

Met het project in Suzano bevestigt Agfa Graphics zijn totaalstrategie voor substantiële groei op de markt van de digitale platen. Het project in Suzano maakt deel uit van het wereldwijde investeringsprogramma dat van start ging in China, Europa en, meer recent, in de Verenigde Staten om zo de productie dichterbij de consument te brengen.

In de Braziliaanse fabriek in Suzano, een voorstad van São Paulo, produceert Agfa Gevaert platen voor offsetdruk en chemische producten voor de Braziliaanse en Latijns-Amerikaanse drukkerijen. De firma zal nu alle types van platen in zijn klantenportfolio kunnen aanbieden, met inbegrip van de meest recente digitale producten die werden voorgesteld op de handelsbeurs 'Drupa 2008' in het Duitse Düsseldorf.

'Dankzij dit programma zullen we doeltreffend kunnen inspelen op deze drukkerijmarkt met groeipotentieel in Latijns-Amerika', verklaart Stefaan Vanhooren, President van Agfa Graphics. 'Het gaat om een cruciale investering om onze leidende positie op de markt nog te versterken'.

Website: <http://www.agfa.com>

I-Movix
SECTOR
 Audiovisueel
LIGGING:
 Rio

Bedrijf:

I-Movix ontwikkelt en commercialiseert op internationaal niveau oplossingen voor ultra slow motion die in het domein van broadcasting worden gebruikt. Met belangrijke referenties, onder meer dankzij de medewerking aan grootschalige sportevenementen, is de Belgische onderneming uitgegroeid tot de leider op de nieuwe markt van de ultra slow motion (van 250 tot 10.000 beelden per seconde).

TV Globo is de grootste Braziliaanse tv-zender en het vierde grootste televisienetwerk ter wereld, met een kijkerspubliek van 120 miljoen personen. TV Globo wil hoogstaande ontspanningsprogramma's maken en staat dan ook bekend als een voorloper bij het aankopen van nieuwe technologieën.

Casestudy:

De grootste Braziliaanse tv-zender, TV GLOBO, kiest voor de SprintCam V3 HD, de nieuwe oplossing voor ultra slow motion die I-MOVIX ontwikkelde.

Op 4 november 2009 kondigde I-Movix in Bergen aan dat de grootste Braziliaanse tv-zender, TV Globo, zijn nieuwste toepassing voor ultra slow motion heeft aangekocht: de SprintCam V3 HD. Het systeem dat door I-Movix werd ontwikkeld, zal worden gebruikt tijdens de uitzendingen van sportevenementen, alsook voor de ontspanningsprogramma's van de zender.

De overeenkomst kwam tot stand slechts enkele maanden na de officiële lancering, tijdens de NAB-beurs in Las Vegas, van het SprintCam-systeem in native full HD kwaliteit. De technologie van I-Movix zal hoofdzakelijk worden gebruikt voor sportuitzendingen (o.a. voetbal en volleybal), maar ook voor specifieke projecten in het raam van de ontspanningsprogramma's die de zender TV Globo aanbiedt.

De SprintCam V3 HD die door I-Movix werd ontwikkeld is de eerste toepassing van slow motion in native full HD waarvan de configuratie volledig geïntegreerd is in televisiecaptaties en waarmee 250 tot 2.000 beelden per seconde kunnen worden gecapteerd die onmiddellijk in replay kunnen worden gebracht. Door slow motion te kunnen voorzien die 8 tot 66 maal trager is dan de normale snelheid – in Brazilië – is het systeem SprintCam V3 HD de meest geavanceerde HD-oplossing die op de markt beschikbaar is en die een volledige integratie voor broadcasting aanbiedt.

"TV Globo staat zowel plaatselijk als internationaal bekend om de hoge kwaliteit die het aanbiedt. We zijn dan ook verheugd de eersten te zijn om het Braziliaanse publiek beelden in ultra slow motion in native full HD resolutie aan te bieden. En dat werd mogelijk dankzij de SprintCam V3 HD.", preciseerd José Manuel Mariño, News and Sports Engineering Director van TV Globo. "Het systeem is makkelijk te installeren en te gebruiken en biedt tal van creatieve mogelijkheden voor onze live- of voorgeprogrammeerde producties."

TV Globo koos voor de I-Movix-technologie na een aantal terreintesten in Rio de Janeiro en na te hebben besloten dat het dankzij de I-Movix-systemen voor de Braziliaanse zender mogelijk werd zijn nieuwe apparatuur voor ultra slow motion volledig autonoom te beheren. Uit de testen in werkelijke omstandigheden bleek ook dat het systeem gebruiksvriendelijk was en dat de beelden die in real time konden worden geproduceerd van een uitzonderlijke en verrassende kwaliteit waren. Ook FUJINON Brésil, dat bij de testen aanwezig was, droeg zijn knowhow bij om de best mogelijke beeldkwaliteit te bereiken.

"De broadcastlens die werd gekozen om met het SprintCam V3 HD-systeem te werken, was de FUJINON XA88x8.8BESM-SK waarin alle recente technologische verbeteringen zitten zoals PF (Precision Focus Assistance)" zegt Fulvio Trevisan, beheerder van Manutenção e Projetos Fujinon. "Dit nieuwe concept van beelden in ultra slow motion wordt zonder enige twijfel zeer populair in Brazilië".

Het contract werd officieel ondertekend tijdens de beurs Broadcast and Cable 2009 in São Paulo in partnerschap met VIDEO SYSTEMS, de officiële verdeler van I-Movix in Brazilië.

3GSP
SECTOR
 Vidéoconferentie
LIGGING
 São Paulo

"We hebben meteen gemerkt dat de SprintCam-technologie van I-Movix uniek is", zegt Carlos Camacho, van Crown Video Systems, Broadcast Media Solutions. "Deze toepassing verschilt helemaal van wat vandaag gewoonlijk gebruikt wordt op het vlak van ultra slow motion. Het systeem is operationeel en past perfect in de workflow van live-uitzendingen, of het nu in SD of in HD is."

De keuze voor de SprintCam V3 HD door TV GLOBO wijst op de doeltreffendheid en de toegevoegde waarde van deze oplossing als systeem voor ultra slow motion dat speciaal voor de markt van de broadcasting ontwikkeld werd en dat de klanten kunnen gebruiken.

Websites: <http://www.i-movix.com/>
<http://redeglobo.globo.com/>

Bedrijf:

3-GSP ontwikkelde een unieke tool voor de organisatie van interactieve vergaderingen op afstand. Het maakt niet uit of je op kantoor zit, thuis of in de wagen, het systeem maakt het met een simpele muisklik mogelijk elkaar, zo makkelijk als per telefoon, te horen, te zien en documenten te delen en dat ongeacht of u met 2 of met meer dan 10 bent, gebruik makend van computer en telefoon. De dienst onderscheidt zich van het bestaande aanbod doordat er geen enkele speciale uitrusting of investering voor nodig is. Het systeem vergt geen enkele installatie en u kan dus met om het even wie waar ook ter wereld vergaderen. Het originele aan het systeem is ook dat de stem via het telefoonkanaal gaat, zodat met verscheidene personen kan worden vergaderd zonder steeds te worden gestoord door geluid, echo's of onderbrekingen die meestal deel uitmaken van de full web services. Alles kan op zeer eenvoudige en geïntegreerde wijze worden gecontroleerd.

Het streven naar competitiviteit heeft bedrijven verplicht hun prestaties op allerlei domeinen (productie, administratie) te verbeteren. De tijd die een werknemer op verplaatsing nodig heeft om naar vergaderingen te gaan, houdt met name aanzienlijke verborgen kosten in voor de onderneming. Onderzoek toont aan dat het intelligente gebruik van videoconferenties productiviteitswinsten mogelijk maakt.

Casestudy:

3GSP, een bedrijf uit de streek rond Namen, ondertekende in 2009 met de Braziliaanse firma Frontier Digital een contract rond distributie en strategisch partnerschap met het oog op de commercialisering in Brazilië van de videoconferentiediensten. Tijdens de zending die Awex in september 2009 organiseerde, ondertekende 3GSP een overeenkomst voor twee zeer ambitieuze projecten, een eerste met de bank Sofisa en een tweede met een lokale operator. Dankzij de zending kon ook worden gestart met een studieproject rond de samenwerking met de grootste Braziliaanse telecomoperator Embratel.

3GSP en Frontier begonnen hun samenwerking in 2008. Samen hebben ze de dienst aan de specifieke plaatselijke omstandigheden aangepast: vertaling van de dienst in het Portugees, opleiding van lokale actoren, aanpassing van het economische model en de contracten. In Brazilië duurt het lang vooraleer iets op het getouw staat, maar het potentieel is enorm.

Een bezoek aan Brazilië geeft je onmiddellijk een beeld van de gigantische kansen die het land te bieden heeft. De verplaatsingen in São Paulo zijn een echte nachtmerrie. Een stipte afspraak regelen is nagenoeg onmogelijk. Gelet op de grootte van het land worden de besparingen en productiviteitswinsten dankzij eenvoudige en goedkope online vergaderingen meteen duidelijk. Brazilië streeft er ook sterk naar zijn productiviteit op te drijven en zijn ecologische voetafdruk te verkleinen. De Braziliaan beschikt bovendien over een aanpassingsvermogen en flexibiliteit waarop wij enkel maar jaloers kunnen zijn. De Sophisa-bank organiseert elke maandag een vergadering met haar 23 kantoren die verspreid liggen over heel Brazilië en Noord-Amerika. Door de winst die geboekt werd dankzij de lagere gebruikskosten en de hogere productiviteit was het niet moeilijk om de directie van de bank te overtuigen. 3GSP en Frontier willen nu een deel van de 3GSP-infrastructuur (telefoonbrug voor SIP-conferenties) plaatselijk installeren om de aanwezigheid en relevantie van het aanbod te versterken.

Website: <http://www.3gsp.eu>

5

Etiquette



Taal

De overgrote meerderheid van de bevolking spreekt Braziliaans Portugees. Dit verschilt aanzienlijk van de officiële landstaal van Portugal. Indien u geen Braziliaans Portugees beheerst, gebruikt u het best Engels in de plaats van Spaans. Enkele woorden in het Braziliaans Portugees zullen echter zeer op prijs worden gesteld door uw gesprekspartners. Uw inspanningen zullen zeker niet ongemerkt voorbijgaan.

Bij zakenafspraken gebruikt u ook het best presentaties en documenten in de taal van het land of anders in het Engels.

Naamkaartjes

Neem er voldoende mee, indien mogelijk in het Portugees of het Engels, aangezien het gebruik ervan op prijs wordt gesteld.

Vergaderingen

- Het is belangrijk vergaderingen 2 tot 3 weken op voorhand te plannen en ze te bevestigen als u in het land aankomt.
- Het is niet ongewoon dat vergaderingen op het laatste moment worden geannuleerd.
- Aangezien Brazilianen sociale contacten op prijs stellen, voorziet u ook het best tijd voor informele gesprekken voor en na de vergadering. Die momenten zijn immers waardevol voor het opbouwen van een vertrouwensrelatie. Als u onvoldoende tijd heeft, laat u dat het best van meet af aan weten om zo uw gesprekspartners niet te bruuskeren en hen niet de indruk te geven dat enkel de zakelijke kant belangrijk is.
- Het zal makkelijker zijn een zaak af te ronden eens er een vertrouwensrelatie is ontstaan. Die relatie opbouwen, neemt tijd in beslag en vergt dus geduld. Het leren kennen van uw partners gaat het afsluiten van het contract vooraf en kan tijdrovend zijn.
- Het is zeer tactloos om in het openbaar op iemand kritiek te geven: dit brengt beide partijen in verlegenheid en schendt de ongeschreven regel dat dergelijk gedrag ongewenst is.
- Indien u zou moeten wachten, toon dan niet dat u ongeduldig bent. Brazilianen vinden de relationele kant belangrijker dan het strikt naleven van de uurregeling. Uiting geven aan uw ongeduld of frustratie staat gelijk aan het verliezen van uw zelfbeheersing en wordt als negatief ervaren.
- Brazilianen zijn extravert. De vergaderingen beginnen en eindigen altijd met een handdruk. Ook visueel contact leggen is belangrijk en betekent dat u uw gesprekspartners belangrijk vindt.
- Stiptheid wordt op prijs gesteld, zelfs als die niet altijd wederkerig is. Rio en São Paulo vormen de uitzondering op de regel: de vergaderingen beginnen er meestal op het vooraf afgesproken tijdstip.
- Brazilianen zijn sociale mensen en sociale relaties zijn dan ook van essentieel belang. Een vergadering onmiddellijk met het hoofdstuk "zaken" aansnijden, kan als negatief worden ervaren. Men begint het best met wat informele woorden en/of grapjes en laat de Braziliaanse gesprekspartner het moment kiezen waarop het professionele deel van de vergadering kan worden aangevat.
- Een koffie of eten weigeren wordt als een belediging gezien.

Onderhandelingen

- De relatie met het individu is belangrijker dan de relatie met de onderneming. Contact houden met dezelfde persoon is belangrijk. Het omgekeerde kan betekenen dat de onderhandelingen van vooraf aan worden heropgestart.
- Gesprekken verlopen informeel en zonder weinig protocol. Men communiceert liever mondeling dan schriftelijk, maar bij het afsluiten van contracten kan men zeer gedetailleerd te werk gaan. Plaatselijke juridische ondersteuning is in deze fase dan ook gewenst.
- Onderbrekingen komen frequent voor en moeten worden beschouwd als een blijk van enthousiasme van uw gesprekspartners en niet als een gebrek aan beleefdheid.
- De beslissingsbevoegdheid ligt meestal niet bij uw gesprekspartner. De eindbeslissingen worden genomen op het hoogste directieniveau.

Kleding

In tegenstelling tot de gesprekken die vaak informeel en met weinig protocol verlopen, is het voor Brazilianen een erezaak om elegant voor te komen. Ze verwachten hetzelfde van hun gesprekspartners. Mannen dragen het best een donker tweedelig maatpak. Een driedelig maatpak wijst erop dat de drager een kaderlid is. Vrouwen dragen het best een elegant en vrouwelijk mantelpak. Bijzondere aandacht gaat uit naar kwaliteitsaccessoires. “Klassiek” en “elegant” zijn de kernwoorden van de gepaste kleding. Bij twijfel is “te verzorgd” beter dan “te los”.

Zakengeschenken

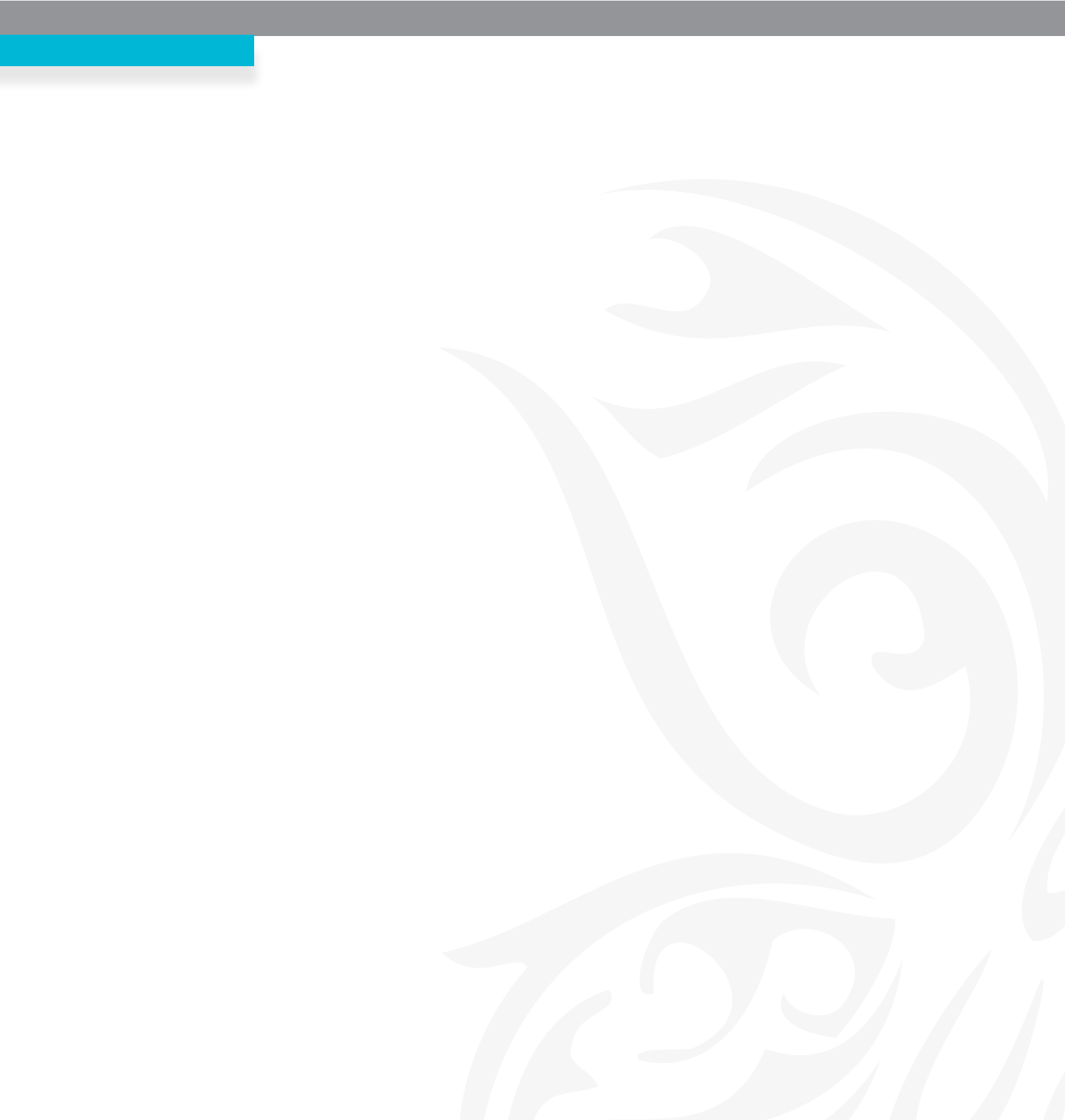
Bij het eerste contact wordt het aanbieden van een maaltijd evenzeer op prijs gesteld als het geven van een geschenk.

Als u voor een maaltijd in privé-kring wordt uitgenodigd, is het gebruikelijk bloemen te schenken. Paars en zwart zijn uit den boze: het zijn rouwkleuren.

Geschenken worden onmiddellijk geopend.

Gespreksonderwerpen

- Worden aanbevolen: voetbal, familie en kinderen
- Worden zeker afgeraden: Argentinië, armoede, religie en de ontbossing.



6

Nuttige adressen



6.1. In België

Flanders investment & trade (F.I.T.)

Gaucheretstraat 90
1030 Brussel
Tel: + 32 2 504 87 11
Fax: + 32 2 504 88 99
Email: info@fitagency.be
www.flandersinvestmentandtrade.be

Agence wallonne à l'exportation et aux investissements étrangers (A.W.E.X.)

Sainteletteplein 2
1080 Brussel
Tel: + 32 2 421 82 11
Fax: + 32 2 421 87 87
Email: mail@awex.be
www.awex.be

Brussels Export

Louizalaan 500, bus 4
1050 Brussel
Tel: + 32 2 800 40 00
Fax: + 32 2 800 40 01
Email: infos@brussels-export.irisnet.be
www.brussels-export.be

Ambassade van de Federatieve Republiek Brazilië in België en het Groothertogdom Luxemburg Ambassadeur : Z.E. Ivan Cannabrava

Louizalaan 350, bus 5 (6^e verdieping)
1050 Brussel
Tel: + 32 2 640 20 15
Fax: + 32 2 640 81 34
Email: brasbruxelas@beon.be
<http://www.brasbruxelas.be>

Belgisch-Luxemburgse-Braziliaanse Kamer van Koophandel Voorzitter: Jean-Marie De Backer

Louizalaan 500
1050 Brussel
Tel: + 32 2 643 78 24
Fax: + 32 2 640 93 28
Email: info@brascam.be
<http://www.brascam.be>

6.2. In Brazilië

Belgische ambassade in Brazilië

Ambassadeur : Z.E. Claude Misson
SES - Avenida das Nações, Quadra 809-Lote 32
70422-900 Brasília-DF
Tel.: + 55 61 3443 10 56
Tel.: + 55 61 3443 11 33
Fax: + 55 61 3443 12 19
brasilia@diplobel.fed.be
<http://www.diplomatie.be/brasiliafr>

Consulaat-generaal van België in São Paulo

Consul-generaal: Peter Claes
Avenida Paulista, 2073
Edifício Horsa I, 13^o floor – s.i. 1303
01311-940 São Paulo
Tel.: + 55 11 3171 15 99
Tel.: + 55 11 3171 16 06
Fax: + 55 11 3288 68 69
Sãopaulo@diplobel.fed.be
<http://www.diplomatie.be/sãopaulo>

Consulaat Rio de Janeiro

Consul : Jan Bouchet
Rua Laura Müller, 116 – Room 602, Botafogo
Rio de Janeiro – RJ, 22290-160
Tel. : + 55 21 2543 85 58
Tel.: + 55 21 2543 88 78
Fax: + 55 21 2543 83 98
Riodejaneiro@diplobel.fed.be
<http://www.diplomatie.be/riodejaneiro>

Ereconsulaat Belo Horizonte

Avenida dos Andradas, 1093
Belo Horizonte – MG CEP 30120-010
Tel: + 55 31 3048 63 07
Fax: + 55 31 3226. 45 32
Maria.motta@arcelor.com.br

Ereconsulaat Curitiba

Rua Lourenço Pinto, 500
80.010-160 Curitiba - PR
Tel.: + 55 41 3310 68 00
Fax: + 55 41 3310 68 68
consubelcuritiba@casiloadvogados.com.br

Ereconsulaat Fortaleza

Rua Eduardo Garcia, 909 – Aldeota
 60.150-000 Fortaleza - CE
 Tel.: + 55 85 3091 51 85
 Tel. privé: + 55 85 8823 29 80
 Fax: + 55 85 261 52 15
 consubelce@ig.com.br
 nattur@secrel.com.br

Ereconsulaat Manaus

Bosque Residencial Murici, Quadra D – casa 13
 Parque 10 de Novembro
 69.50 – 410 Manaus - AM
 Tel.: + (55) (92) 615 17 77
 Tel.: + (55) (92) 615 17 60
 Tel. privé: + (55) (92) 236 14 52
 Fax: + (55) (92) 615 17 90
 hd01@uol.com.br

Ereconsulaat Porto Alegre

Av. Juca Batista 8000/812
 91780-070 Porto Alegre (RS)
 Rio Grande do Sul
 Tel.: + (55) (51) 3364 71 23
 Tel. en fax privé: +(55) (51) 3333 81 01
 H_olaerts@yahoo.com

Ereconsulaat Recife

Rua do Sossego, 203 – Boa Vista
 50.050-080 Recife - PE
 Tél. en fax : + (55) (81) 3223 10 01
 Tél. en fax : +(55) (81) 3474 72 05
 jbamps@ig.com.br

Ereconsulaat Salvador de Bahia

Sítio Lagoa Branca
 Estrada do Coco, Km 11
 Vila de Abrantes
 42.700-000 Camaçari - BA
 Tel. en fax: + (55) (71) 623 24 54
 jbamps@ig.com.br

Flanders Investment & Trade Brazil**■ Mieke Pynnaert,****Representação Econômica de Flandres**

c/o Consulado Geral da Bélgica
 Al. Santos 705- Ed. Iporanga cj. 27
 01419-001 São Paulo (SP)
 Brazil
 Tel: + 55 11 31 41 11 97
 Fax: + 55 11 31 41 09 93
 Sãopaulo@fitagency.com

Agence Wallonne à l'Exportation au Brésil**■ Nasser Belalia**
economisch en handelsattaché**■ Maria-Laura Maron Pot**
handelssecretaris, bevoegd voor de
noordoostelijke staten

c/o Consulado General da Bélgica
 Avenida Paulista, 2073
 Edifício "Horsal" - 13º andar
 CEP – 01311
 BR - 300 São Paulo (SP)
 Tel.: + (55) (11) 3266 62 33
 Fax: + (55) (11) 3266 63 74
 Sãopaulo@awex-wallonia.com

Brussels Export**■ Nasser Belalia**
economisch en handelsattaché**■ Maria-Laura Maron Pot**
handelssecretaris, bevoegd voor de
noordoostelijke staten

zie hoger.

6.3. Nuttige websites**6.3.1 Officiële instanties****■ President en Ministeries:**

Nationale portaalsite
<http://www.brazil.gov.br>

President van de Republiek
<http://www.planalto.gov.br>

Ministerie van Landbouw
<http://www.agricultura.gov.br>

Ministerie van Sociale Voorzieningen
 en Bijstand
<http://www.previdenciasocial.gov.br>

Ministerie van Communicatie
<http://www.mc.gov.br>

Ministerie van Cultuur
<http://www.cultura.gov.br>

Ministerie van Defensie
<http://www.defesa.gov.br>

Ministerie van Ontwikkeling, Industrie en
Buitenlandse handel

<http://www.desenvolvimento.gov.br>

APEX (Braziliaans Agentschap voor de
Promotie van de Export)

<http://www.apexbrasil.com.br>

Ministerie van Onderwijs

<http://www.mec.gov.br>

Ministerie van Leefmilieu

<http://www.meioambiente.gov.br>

Ministerie van Financiën

<http://www.fazenda.gov.br>

Ministerie van Nationale Integratie

<http://www.integraca.gov.br>

Ministerie van Justitie

<http://www.mj.gov.br>

Ministerie van Mijnen en Energie

<http://www.mme.gov.br>

Ministerie van het Plan, de Begroting
en het Beheer

<http://www.planejamento.gov.br>

Ministerie van Buitenlandse Betrekkingen

<http://www.mre.gov.br>

Ministerie van Gezondheid

<http://www.saude.gov.br>

Ministerie van Wetenschap en Technologie

<http://www.mct.gov.br>

Ministerie van Sport

<http://www.esporte.gov.br>

Ministerie van Toerisme

<http://www.turismo.gov.br>

Ministerie van Transport

<http://www.transportes.gov.br>

Ministerie van Arbeid en Werkgelegenheid

<http://www.mte.gov.br>

Visums : imigrante@mtb.gov.br

Ministerie van Steden

<http://www.cidades.gov.br>

■ Reguleringsagentschappen :

Nationaal Agentschap voor Water

<http://www.ana.gov.br>

Nationaal Agentschap voor Telecommunicatie

<http://www.anatel.gov.br>

Nationaal Agentschap voor
Elektrische Energie

<http://www.aneel.gov.br>

Nationaal Agentschap voor Aardolie

<http://www.anp.gov.br>

Nationaal Agentschap voor het Vervoer
over Land

<http://www.antt.gov.br>

Braziliaans Instituut voor Leefmilieu en

Hernieuwbare Natuurlijke Rijkdommen

<http://www.ibama.gov.br>

6.3.2. Per sector

■ Voeding

Braziliaanse vereniging van de
voedingsindustrie

<http://www.abai.org.br>

Braziliaanse vereniging van de industrie van
chocolade, cacao, suikergoed en afgeleide
producten

<http://www.abicab.org.br>

Syndicaat van de producenten van deeg en
koekjes

<http://www.simabesp.org.br>

■ Machines

Braziliaanse vereniging van machines en
uitrustingen

<http://www.abimaq.org.br>

■ Chemie

Vereniging van Braziliaanse chemische
industrieën

<http://www.abiquim.org.br>

Vereniging van de Braziliaanse
verfproducenten

<http://www.abrafati.com.br>

■ Glas

Technische Braziliaanse vereniging van automatische glasindustrieën
<http://www.abividro.org.br>

■ Elektriciteit / elektronica

Braziliaanse vereniging van de elektrische en elektronische industrieën
<http://www.abinee.org.br>

■ Farmaceutica

Syndicaat van de farmaceutische industrie
<http://www.sindusfarma.org.br>

Braziliaanse vereniging van de chemisch-farmaceutische nijverheden
<http://www.abiquif.org.br>

Nationale vereniging van de farmaceutische laboratoria
<http://www.alanac.org.br>

■ Medische sector

Braziliaanse vereniging van de fabrikanten van medisch materiaal
<http://www.abimo.org.br>

■ Cosmetische sector

Braziliaanse vereniging van de parfumindustrie, de cosmetische industrie en de sector van de persoonlijke lichaamsverzorging
<http://www.abihpec.org.br>

■ Automobielsector

Nationaal syndicaat van de industrie van motorvoertuigencomponenten
<http://www.sindipecas.org.br>

Braziliaanse vereniging van voertuigimporteurs
<http://www.abeiva.com.br>

Nationale vereniging van voertuigproducenten
<http://www.anfavea.com.br>

■ Fruit en groenten

Braziliaans Instituut van het fruit
<http://www.ibraf.org.br>

Nationale vereniging van de uitvoerders van citrusvruchten
<http://www.citrusbr.com>

■ Metalen toestellen en materiaal

<http://www.sinafer.org.br>

■ Telecommunicatiesector

Nationaal telecommunicatieagentschap
<http://www.anatel.gov.br>

■ Leder

Syndicaat van de lederindustrie
<http://www.sindicouro.com.br>

■ Veevoeding

Nationaal syndicaat van de veevoedingsindustrie
<http://www.sindiracoes.org.br>

■ Bouwsector

Nationale vereniging van de handelaars in bouwmaterialen
<http://www.anamaco.com.br>

■ Supermarkten

ABRAS – Braziliaanse vereniging van supermarkten
<http://www.abrasnet.com.br>

■ Aluminium

ABAL – Braziliaanse aluminiumvereniging
<http://www.abal.org.br>

■ Verpakkingsindustrie

ABRE – Braziliaanse verpakkingsvereniging
<http://www.abre.org.br>

■ Plasticindustrie

ABIPLAST – Braziliaanse vereniging van de plasticindustrie
<http://www.abiplast.org.br>

■ Drukkerijsector

ABIGRAF – Vereniging van Braziliaanse drukkerij-industrie
<http://www.abigraf.org.br>

■ Software

ABES – Braziliaanse vereniging van de software-industrie
<http://www.abes.org.br>

6.3.3 Kamers van Koophandel

Federatie van de Nijverheden
van de Staat Rio
<http://www.firjan.org.br>

Federatie van de Nijverheden
van de Staat São Paulo
<http://www.fiesp.com.br>

Kamer van Koophandel van São Paulo
<http://www.acsp.com.br>
<http://spchamber.com.br>

Federatie van de Nijverheden
van de Staat Paraná
<http://www.fiepr.org.br>

Nationale Federatie van de Nijverheden
<http://www.cni.org.br>

Braziliaanse Vereniging
van de Buitenlandse Handel
<http://www.aeb.org.br>

Kamer van Koophandel
Mercosur en Amerika
<http://www.ccmecosul.org.br>

7 Bronnen



7. Bronnen

INTERNET

Flanders Investment and Trade	http://www.flanderstrade.be
Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements Etrangers	http://www.awex.be
Brussels Export	http://www.brussel-export.be
F.O.D. Buitenlandse Zaken	http://www.diplomatie.be
Central Intelligence Agency	http://www.cia.gov/
Viewswire	http://viewswire.com
Wereld Economisch Forum	http://www.weforum.org
Internationaal Monetair Fonds	http://imf.org
Wereldbank	http://siteresources.worldbank.org/
Organisatie voor Economische Samenwerking en Ontwikkeling	http://www.oecd.org
Eurostat	http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/
Nationaal Instituut van de Statistieken van Brazilië	http://www.ibge.gov.br
Economische sectoren van Brazilië	http://www.brazilbiz.com.br
Braziliaanse uitvoerders	http://www.brazil4export.com
Amerikaanse Kamer van Koophandel	http://amcham.com.br
Delcredere	http://www.ducroire.be
UbiFrance	http://www.ubifrance.fr
Economische Diensten van Frankrijk	http://www.dgtpe.fr/se/
KPMG – 'Manufacturing in Argentina, Brazil and Chile'	http://www.kpmg.com
Wisselkoersen	http://www.forexpros.fr
International Trade Center	http://www.intracen.org
Market Access Database	http://www.doingbusiness.org/

Agentschap voor Buitenlandse Handel

Montoyerstraat 3

1000 Brussel

Tel: + 32 2 206 35 11

Flanders Investment and Trade

Gaucheretstraat 90

1030 Brussel

Tel: + 32 2 504 87 11

Agence Wallonne à l'Exportation et aux Investissements Etrangers

Sainteletteplein 2

1000 Brussel

Tel: + 32 2 421 82 11

Brussels Export

Louizalaan 500, bus 4

1050 Brussel

Tel: + 32 2 800 40 00

Gedrukt op papier met FSC-label

Redactie: Christelle Charlier

Verantwoordelijke uitgever: Marc Bogaerts

Grafische vormgeving en uitvoering: Image Plus - corporate communicatie

Hoewel alles in het werk werd gesteld om nauwkeurige en actuele informatie te geven, kunnen noch het Agentschap voor Buitenlandse Handel noch zijn partners (de F.O.D. Buitenlandse Zaken, Flanders Investment and Trade, Agence Wallonne à l'Exportation en Brussels Export) verantwoordelijk worden gesteld voor fouten, weglatingen en leugenachtige verklaringen. Ze kunnen evenmin verantwoordelijk worden gesteld voor het gebruik of de interpretatie van de informatie in deze studie. Deze studie heeft niet de bedoeling advies te verstrekken.

COPYRIGHT © Overnemen of vernenigvuldigen van artikels is uitsluitend toegestaan met vermelding van: 'Bron: Brazilië: uitdagingen en kansen', Agentschap voor Buitenlandse Handel, april 2010

Datum van publicatie: april 2010