

01  
2005  
創刊号

ブラジル  
**BRASIL**

在日ブラジル商業会議所の情報機関誌

**Roger Agnelli**  
CEO da CVRD  
ホジェール・アネエリ  
CVRD-CEO

COMPANHIA VALE DO RIO DOCE


# 50 Anos ligando o Brasil ao Japão

ブラジルと日本を繋いだ50年



**Câmara de Comércio Brasileira no Japão**

在日ブラジル商業会議所



原油・天然ガスの生産  
2,800 バレル/日  
ブラジルの消費対3%

1954年

1974年

原油・天然ガスの生産  
201,000 バレル/日  
カンボス油田発見

原油・天然ガスの生産  
1百万バレル/日強 達成

1988年

投資をする際、銘柄には会社の歴史があることをお忘れなく。その結果が株価に常に反映されていることを。



2001年

オフショア・テクノロジー  
コンファレンス (OTC)  
より2度目の受賞

ペトロブラスの原油  
天然ガスの  
総生産(国内外)  
2百万バレル/日強 達成

2003年



2005年  
原油・天然ガス総生産  
2010年までの  
成長率9.2%を予想

ペトロブラスは油田の発掘、開発、  
生産の記録を常に塗り替えてきました。  
本年度もプラットフォームを増設し、  
精製部門にも投資を拡大して、  
完全な自給率を達成する為に全力を尽くしています。  
株式投資をお考えであれば、是非ペトロブラス銘柄を！



# 日本とヴァレ・ド・リオ・ドセ社 - 地球



50 ANOS JAPÃO E VALE

CVRD-ヴァレ・ド・リオ・ドセ社は、伝統を重んじる国である日本と半世紀にも及ぶ関係を持ち続けている事に大いなる誇りを感じます。初年度に9千トンの鉄鉱石を船積みしてから今日に至るまで、その累計数量は約7億トンに達し、日本とCVRDは揺るぎない関係を築いて来ております。

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

# の両側ながら、共に歩んで50周年

この関係には鉱山、ロジスティックス、鉄鋼、及びアルミニウムの事業分野でのジョイント・ベンチャーや投資も含まれます。CVRDは日本との関係を今後も更に強固なものにすべく、最善を尽くす所存です。日本とCVRDとの50周年に当たって、以上は日本の皆様に敬意を表すると共に感謝の言葉と代えさせて頂きたく存じます。



Companhia  
Vale do Rio Doce

# HÁ 50 ANOS O JAPÃO E A COMPANHIA VALE DO RIO DOCE



50 ANOS JAPÃO E VALE

Para a CVRD - Companhia Vale do Rio Doce, ter um relacionamento que já dura 50 anos com um país que respeita as tradições como o Japão é motivo de muito orgulho. Desde o primeiro ano, em que embarcamos 9 mil toneladas de minério de ferro, até hoje, quando contabilizamos um volume acumulado de aproximadamente

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

**ANDAM JUNTOS MESMO ESTANDO DO OUTRO LADO DO MUNDO.**

700 milhões de toneladas, o Japão e a CVRD mantêm um relacionamento sólido, firme e recíproco. Inclui joint-ventures, investimentos em mineração, logística, siderurgia e alumínio. E a CVRD vai continuar fazendo de tudo para o seu relacionamento com o Japão ficar cada vez mais forte. Japão e Companhia Vale do Rio Doce, 50 anos. Esse anúncio é uma homenagem e um agradecimento ao povo japonês.



**Companhia  
Vale do Rio Doce**

# MAIS OPÇÕES, MAIS RAPIDEZ, MAIS CONFORTO, MAIS COMODIDADE. SÓ A VARIG OFERECE.

選択が色々、より速く、より心地よく、さらに便利に。  
ヴァリグ・ブラジル航空だからこそ。



**VARIG** *Brasil*

A STAR ALLIANCE MEMBER 

[www.varig.com](http://www.varig.com) | Tel: 03-5408-6711 (Reservas / Smiles)



# 78 ANOS DE EVOLUÇÃO E EXPERIÊNCIA

A VARIG LOG transporta suas encomendas e mercadorias com a máxima qualidade.

A partir de abril de 2006 dois cargueiros semanais até o Japão.



## 創立 78 年間に蓄積された歴史と経験

ヴァリグ・ロジスティック航空はこの78年間、貨物を確実にお届けしております。2006年4月より週2回の貨物便の日本就航を予定しています。



Para mais informações, visite o nosso site: [www.variglog.com](http://www.variglog.com) | Telefone: 03-5408-6775



# O caminho certo para o futuro do seu filho

Berçário, Educação Infantil e Ensino Fundamental (1ª a 8ª série)

七本木レインボー保育室のご紹介 埼玉県児玉郡上里町  
派遣スタッフのための学童保育

働くお父さん、お母さんの代わりに、両親の気持ちになって、  
お子さんを大切に保育してまいります。みんなと一緒に生活して、  
楽しく過ごしたあの時期があって、今の自分があると、  
言ってもらえるような保育所を目指しております。

★ ★ ★  
**Matrículas abertas**  
★ ★ ★



- Curso de informática • Língua japonesa • Oficina de artes • Curso livre de música: teclado e piano • Escola de futebol • Quadra poliesportiva localizada ao lado da escola • Transporte escolar • Material pedagógico apostilado • Sistema Maxi de ensino • Alimentação balanceada
- Horário integral e parcial

**INSTITUTO EDUCACIONAL**



**RECREAÇÃO**

Escola credenciada pelo MEC  
CNE/CEB No. 11/99 No. 22/2001

**Tel.: 0495-34-1951 • Fax: 0495-34-1963 • e-mail: tsrecreacao@tsworld.co.jp**

〒369-0306 Saitama-ken Kodama-gun Kamisato-machi Ooaza Shitihongi 3706-22



## TS Sport Center

*Venha conhecer o novo centro esportivo de Saitama e região quadra poliesportiva totalmente coberta, moderna infraestrutura para o seu campeonato ou evento.*



### フットサルコート

埼玉県上里町にフットサルコートが誕生!! 本場ブラジル仕込み仕様のフットサルコートです。スピード感が違います! 是非、あなたの技術をぜひ 試してみてください。TSスポーツセンターホームページ開設 <http://www.ts-futsal.com>



**Sport Center 0495-34-3076**

〒369-0306 Saitama-ken Kodama-gun Kamisato-machi Ooaza Shichihongi 3557-6  
E-mail: futsal@tsworld.co.jp • Visite o nosso site: [www.ts-futsal.com](http://www.ts-futsal.com)



# 人と企業の未来に架け橋 —— ティー・エス

## Ponte entre os brasileiros e o Japão —— Empreiteira TS

人材派遣 – 日系外国人労働者の入国管理手続きから、寮や備品の設営、生活指導や海外保険等の全ての業務請負を行う。

**Na hora de procurar emprego, conte com uma empresa que está há 10 anos no mercado.**

A TS possui uma completa infraestrutura para a sua colocação no mercado de trabalho. Dando total apoio a seus funcionários como:

- Seguro social • Apartamentos mobiliados
- Escola homologada pelo MEC
- Transporte até o local de trabalho e toda a segurança de quem está há 10 anos no mercado.



**Empreiteira TS 株式会社ティー・エス**

Tel: 0495-34-1075 • FAX: 0495-34-1775 • [www.tsworld.co.jp](http://www.tsworld.co.jp)

〒369-0306 Saitama-ken Kodama-gun Kamisato Machi Shitihongi 2831-1 • 埼玉県児玉郡上里町大字七本木2831-1

厚生労働大臣許可  
般11-02-0026

# BRASIL

Uma publicação da Câmara de Comércio Brasileira no Japão • Edição 1 Ano 1  
在日ブラジル商業会議所の情報機関誌 - 創刊号

<b>Carta do presidente - 会頭からのメッセージ</b>	
<b>Caros amigos - はじめに</b>	13
Por Osvaldo Kawakami, presidente da CCBJ - 在日ブラジル商業会議所会頭 川上オズバルド氏	
<b>Visão japonesa - 日本のブラジルに対する見解</b>	
<b>O Brasil como parceiro - パートナーとしてのブラジル</b>	14
Por Hiroshi Tada, Mitsui & Co., Ltd. - 三井物産 多田博氏	
<b>Visão brasileira - ブラジルの日本に対する見解</b>	
<b>Brasil: o celeiro do mundo - ブラジル:世界の食料庫</b>	16
Sadia Japan, Wilson Arakita - サディアジャパン ウィルソン・アキタ氏	
<b>Expansão - 事業拡大</b>	18
<b>Negócios no Japão - 飛行機と観光</b>	
<b>Mudança de rota - ルートの変更</b>	20
Entrevista: Varig インタビュー: ヴァリグ・ブラジル航空	
<b>Negócios on Japão - 千總友禪とのコラボレーション</b>	
<b>Havaianas - ハワイアナス</b>	25
Entrevista: Alpargatas - インタビュー: アルパルガタス	
<b>Notícias do Brasil - ブラジルのニュース</b>	28
<b>Balança comercial - 日本向け輸出品目ランキング</b>	30
<b>Feiras e eventos - ブラジルの主な見本市</b>	32
<b>Brasil em Tokyo - 東京でのブラジル-レストラン-バー情報)</b>	34
<b>Embaixada e Consulados - 大使館-総領事館</b>	35
<b>História de sucesso - 日本でのブラジル企業の成功</b>	
<b>50 anos ligando o Brasil ao Japão - ブラジルと日本を繋ぐ50年</b>	36
Companhia Vale do Rio Doce - ヴァーリ・ド・リオ・ドセ社	
<b>Conheça o Brasil - ブラジルを知ろう</b>	
<b>Trevo da prosperidade - 産業の新天地</b>	50
Goiás, Brasil - ブラジル・ゴイアス州	
<b>Entrevista - インタビュー</b>	
<b>Abrindo as portas do Japão - 日本の門戸を開く</b>	54
Embaixador André Amado - 在日ブラジル大使 アンドレ・アマド氏	
<b>Turismo - 旅行</b>	
<b>Conheça o Brasil - ブラジル、遠くて近い国</b>	58
<b>As vantagens de se associar à CCBJ</b>	68
<b>Empresas associadas - 会員リスト</b>	69
<b>Como se associar - 会員になるには</b>	70
<b>Sucesso no Brasil - ブラジルの企業</b>	
<b>Tozan, conquistando o Brasil - 東山、ブラジルでの成功</b>	72
<b>Moda brasileira - ブラジルのファッションデザイナー</b>	
<b>Abest em Tokyo - アベスト-が東京でイベントを開催</b>	76
<b>Despedida - 別れの挨拶</b>	
<b>"Deixo aqui muitos amigos" - 多くの友人との別れ</b>	80
Despedida do Embaixador Ivan Cannabrava - 前駐日ブラジル大使イヴァン・カナブラヴァ氏	



CCBJ - Câmara de Comércio  
Brasileira no Japão  
Gestão 2004/05

在日ブラジル商業会議所  
2004/05期

## Presidente - 会頭

Osvaldo Kawakami - Petrobras S/A  
川上オズバルド - ペトロbras社

## Vice-presidentes - 副会長

Cícero Pontes - Banco do Brasil S/A  
ボンデス・シセロ - ブラジル銀行  
Renato Neves - CVRD  
レナト・ネーヴェス - リオ・ドセ社  
José Luis da Cunha - Varig  
ジョゼ・ルイス・ダ・クニャンハ - ヴァリグ・ブラジル航空  
Hiroyuki Shimizu - GE Medical Systems  
清水裕幸 - GE メディカルシステム

## Comitês - 委員会

### Associados - 新会員総務委員会

Arthur Muranaga - IPCWorld, Inc.  
村永アルトゥール - アイビーシー・ワールド

### Comunicação - 広報委員会

Nelson Toyomura  
豊村ネルソン

### Eventos Empresariais - 企業問題委員会

Leonard T. Muranaga - International Press Japan Co.  
村永卓也レオナルド - インターナショナル・プレス・ジャパン

### Eventos Sociais - ソーシャルイベント委員会

Sanae Teramoto - Comunicativo  
寺本早苗 - コムカチヴォ

### Investimentos - 投資委員会

Takakazu Ito  
伊藤隆一

### Informática - IT委員会

Cláudio Yendo - Brastech  
遠藤クラウジオ - 株式会社ラステック

### Trading - 貿易委員会

Jorge Imai - Imai Group  
今井謙治 - 株式会社イマイ

### Núcleo Regional Aichi - 東海エリア委員会

Minoru Koike - Bell Tech, Inc.  
小池実 - ベルテック

### Núcleo Regional Gunma - 群馬委員会

Kikuchi Abe - LF Internacional Co  
安部紀久雄 - 株式会社エル・エフ・インターナショナル

### Secretaria - 事務局

Sanae Teramoto  
寺本早苗

## REVISTA CÂMARA BRASIL - 「カマラ・ブラジル」

在日ブラジル商業会議所の情報機関誌

## REDACÃO - 編集部

### Editor - 編集長

Nelson Toyomura - 豊村ネルソン

### Diretor de Arte - アート・ディレクター

Ricardo Gimenes - ジメネス・リカルド

### Correspondentes em São Paulo - サンパウロ リポーター

Léo Nishihata - 西畑レオロ

### Tradução - 翻訳

Yukio Uekusa, Thatiane Emi Niwa da Fonseca e Satoshi Naka.  
植草幸雄、二羽タチアンネア、中智

### Revisão - 校正

Takakazu Ito e Miho Hayashi - 伊藤隆一、林美穂

### Agradecimentos - 協力

CVRD - ヴァレ・ドリオリ・ドセ社  
Katsuhiko Okimoto - 沖元克弘  
Eduardo Bruno - エドゥアルド・ブルーノ  
Neuza Nakajima - 中島みゆき  
Itsuko Nakada - 中田イツ子

### Apoio - 援助後援

Embaixada do Brasil - 在日ブラジル大使館

### Impressão e distribuição - 印刷配達

Seiou Insatsu - 西桜印刷株式会社

### Tiragem - 部数

3.000 exemplares - 3000部枚

### Anúncio/publicidade - 広告局

Tel.: (03) 5549 4651

Fax.: (03) 5549 4652

e-mail: comunicacao@ccbj.jp / management@ccbj.jp

# CAROS AMIGOS,はじめに

Por Osvaldo Kawakami, presidente da CCBJ  
川上・オズワルド、在日ブラジル商業会議所会長

Tenho a imensa satisfação de colocar em vossas mãos o exemplar da primeira edição da revista BRASIL. A primeira de uma série de publicações a serem editadas pela Câmara de Comércio Brasileira no Japão (CCBJ). Com isto, esperamos dar um passo decisivo na contribuição para o fortalecimento das relações políticas e econômicas entre o Brasil e o Japão. Estamos também consolidando a criação da CCBJ, agora com sede própria. Além da efetiva operacionalização de nossa entidade, com a contratação do economista Takakazu Ito.

Nesta primeira edição, a Câmara presta homenagem à Companhia Vale do Rio Doce, uma das maiores empresas do Brasil e responsável por grande parte das importações do Japão. Também entrevistamos o novo embaixador brasileiro no Japão, André Amado. Apresentamos também a infra-estrutura que o Estado de Goiás oferece para receber o investimento das empresas japonesas. Tudo isso, sem esquecer da Tozan no Brasil, a empresa japonesa que está há mais tempo em nosso país.

## O momento Brasil

Num momento em que nossa pátria passa por um clima de denúncias de corrupção no governo federal, o Brasil consegue mostrar a exuberância de sua economia - que em nada tem sido afeta-

da pela crise política -, diferentemente de crises anteriores, quando a inflação e a credibilidade do país no mundo eram os grandes obstáculos para o crescimento. Assim, prevemos que este é o momento perfeito para a retomada dos anos de ouro dos investimentos japoneses no Brasil, época em que as grandes indústrias nipônicas invadiram Manaus e sua zona franca.

O Brasil possui um mercado de consumo extenso e pouco explorado, com uma população de quase 190 milhões de habitantes, com condições para se transformar em uma grande potência mundial em todas as áreas. Para tanto, o governo federal já vem preparando há alguns anos o projeto para o investimento estrangeiros no Brasil. As parcerias com as empresas na área



dos serviços públicos, mais conhecidas como PPP's - Parceria Público-Privada -, devem alavancar o desenvolvimento da nação. Assim como a comercialização da CDM - Clean Development Mechanism -, que deve injetar mais recurso na produção de energia limpa.

Após falarmos de CDM, não poderíamos deixar de mencionar o CSR - Corporate Social Responsibility. Algumas empresas dos dois lados do planeta já estão trabalhando e atuando com responsabilidade social.

Enfim, esperamos poder a cada edição, explicar o que é o Brasil e o motivo pelo qual é conhecido como um país apaixonante. Vamos mostrar a razão de tantas empresas japonesas estarem presentes no dia a dia dos brasileiros, de como se deu o seu crescimento e a importância da parceria entre esses dois países.

oかげさまでようやく皆様「ブラジル」の創刊号をお届けできる運びとなりました。これに続き定期的にブラジル商業会議所 (CCBJ) の雑誌が発行されることとなりますが、これを通じて日本とブラジルの政治・経済の相互協力がますます強化されることを願います。CCBJが以前より準備を進めてまいりました事務局・事務所がこのたび設立の運びとなりましたので、併せてご報告申し上げます。エコノミスト伊藤隆一氏の雇用により、会議所の一層の発展に努めてまいり所存であります。

この創刊号では、ブラジル最大の鉄鉱石企業であるヴァーレ・ド・リオ・ドセ社に敬意を表して特集を組みました。ブラジルからの輸入量の大部分はリオ・ドセ社からであるといっても過言ではありません。

さらに、新しく在日ブラジル大使に任命されたアンドレ・マトツ・マイア・アマド大使のインタビューおよびゴイアス州の日本の投資基盤、さらにブラジルで最初に創設された日本の企業、東山 (とうざん) 社の80周年についても記載されています。

## 今日のブラジル

ブラジル連邦政府が汚職に染められているという雰囲気の中、経済はダイナミックに高成長を続けています。以前の危機ではハイパーインフレと国の信頼性が成長への大きな壁となって何度も立ちふさがっていましたが、現在の危機は意味合いが異なります。そういう訳で、以前日本の大企業がマナウス及びフリーゾーンに殺到した頃のように、今が日本からの投資を誘致するのに最も適している時期だと思っております。

ブラジルは世界第5位の面積に約1億9,000万人の人口を擁し、非常に高い消費量を持っています。未だ未開発な部分もありますが、全ての分野で「世界の大国」になる要素を備えていると信じています。

その為にも、連邦政府はここ数年間、外国投資を誘致するための環境作り而努力してきました。その内、PPP (Public Private Partnership)、公共サービス分野で日本企業とのパートナーシップはブラジルの発展に大きく貢献する軸となるでしょう。CDM (Clean Development Mechanism) の商業化についても、京都議定書に基づいて、地球自体の生き残りをかけたクリーンエネルギー生産に投資が望めることでしょうか。

もう一つ重要な課題として、CSR (Corporate Social Responsibility) があります。日伯両国間で既に共同イニシアティブが始まっており、今後もCSRに取り組んでいるいくつかの企業を徐々にご紹介してまいります。

ブラジルという国の紹介。情熱的な国と言われる理由。なぜこれほどまでに日本の企業がブラジル人の日常生活に溶け込んでいるのか。また、ブラジルの成長動向や両国のパートナーシップの重要性等についても今後この雑誌を通じて論議していきたいと思っております。■

## O BRASIL COMO PARCEIRO PARTNERとしての ブラジル

Hiroshi Tada, Diretor Executivo da Mitsui & Co., Ltd.  
三井物産常務執行役員、多田 博氏

A história da Mitsui como Brasil se divide em duas etapas: antes e depois da II Guerra Mundial. A Mitsui, que surgiu no pós-guerra, começa a se relacionar com o Brasil em 1947. Mas mesmo antes, no final dos anos 30, nossa empresa já fazia algumas negociações com o país, inclusive com a abertura de uma loja. Na nova fase da Mitsui, as principais negociações eram com comércio internacional e giravam em torno das áreas de alimentos e minérios de ferro.

Neste período longo de negociações, desde os anos 80, principalmente na área de minério de ferro, conheci vários interlocutores que nos ajudaram a solucionar problemas, com quem trabalhamos juntos numa verdadeira parceria. Assim, pude conhecer o verdadeiro brasileiro. Mas por serem de origem diferente – geralmente são descendentes de europeus em sua maioria ou de outras localidades –, pode observar o grande respeito que eles têm pelos japoneses e seus descendentes. Não são tratados como pessoas menos importante como em alguns lugares do mundo. Essa conquista devemos aos imigrantes japoneses, a exemplo do que mostrou a novela “Haru to Natsu” transmitida pela televisão NHK, com descendentes que construíram essa imagem.

Os brasileiros, em geral, são simpáticos e calorosos, mas com relação a horários são um tanto diferentes. Uma vez quando fiz uma visita ao Rio de Janeiro, com uma agenda apertada e

cheia de visitas marcadas, sofri muito com os pedidos de alteração de horários. Assim, acabava atrasando ou cancelando outros sucessivamente. Em comparação ao Japão, realmente na questão dos horários, os brasileiros são diferentes. Mas as reuniões são muito animadas, sendo sempre realizadas em lugares fantásticos com vista para o mar, com a preocupação com o visitante.

A Mitsui também vem aos longos os anos passando por mudanças. Antes, seu negócio principal era o comércio internacional. Hoje, mais que vender e comprar no Brasil, estamos fazendo grandes parcerias. A Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), por exemplo, recebeu investimentos de 830 milhões de dólares. Além disso, a Mitsui possui o correspondente a 5%, num total de 2,50 bilhões de dólares em ações. Para a Petrobras, foram 500 milhões de dólares. Investimos em outras empresas também como a Usiminas, Amazon Alumínio, Docenave e outras da CVRD, além de atuação com café.



Trabalhamos com três pilares: o primeiro consiste na parceria com a Companhia Vale do Rio Doce. O segundo oferece o suporte a projetos da Petrobras por meio de financiamentos obtidos junto a JIBC e também com o trabalho de cooperação entre as empresas, o que já é feito com a CVRD. E o terceiro é o nosso sonho com a produção agrícola, principalmente na área de geração de energia limpa. Em especial o projeto do álcool-etanol em substituição aos derivados de petróleo. Sabemos que esta tecnologia está muito avançada no Brasil. O interesse visa a possibilidade de gerar energia elétrica através do etanol e do biodiesel, o que deve causar um grande impacto. Já estamos inclusive testando o uso desses combustíveis em equipamentos para produzir energia em parceria com empresas japonesas.

Nossa posição com relação ao Brasil é de uma empresa com poucas, que se orgulha de conhecer tão bem o país. Além disso, aprendemos a confiar no Brasil e por isso queremos continuar trabalhando com o Brasil e com os brasileiros. Para provar isso, o presidente da Mitsui do Brasil faz parte da diretoria executiva japonesa, o que não é feito por outras empresas.

Para a Mitsui, o Brasil é um parceiro muito importante, tanto no passado quanto no futuro. No passado viemos sempre apoiando o país e evidentemente estamos depositando as expectativas no Brasil. Esperamos poder aprofundar cada vez mais as nossas relações no futuro.

三井物産とブラジルの歴史は古く、初めてブラジルに支店を開設したのは1930年代後半でした。そして戦後の財閥解体後、1947年に新生三井物産としてブラジルに進出しました。今も昔も、ブラジルは弊社において非常に重要な地位を占め、良きパートナーにあることには変わりありません。

以前は鉄鉱石や食料など、ブラジル産品の輸入が主な事業でしたが、時代と共に弊社の役割は変化し、現在はブラジル企業への投資、プロジェクトへの参画など、パートナーとしてブラジルと共同で事業を行う比重が高くなっています。現在、ブラジル企業に約20億ドルの投融資を行っています。主な内訳は、リオドセ社へ8億3,000万ドル、ペトロブラス社へ5億ドル、ウジミナス社へ2億ドル。他に、アマゾン・アルミ、リオドセ社関係のトレーディングやコーヒーや飼料への投資も以前から行っています。

今後弊社は、ペトロブラス社、リオドセ社のさらなる飛躍への協力と、農業からの再生エネルギーの部門で貢献していきたいと思っています。例えば、リオドセ社が他の鉱石の分野に進出する場合はその鉱山活動、マーケット面での協力、また、ペトロブラス社が海外へ進出するための手助けをしたいと思っています。お互いに若手社員を派遣し、受け入れるという人的な交流ができることを期待しています。さらに、エネルギー事業への投資です。サトウキビをエタノールにして石油代替にするプロジェクトは地球規模から見て非常に意義がありますし、この分野でブラジルは世界で最も進んでいます。弊社では培養されたエタノールを燃やして電力をつくる研究を進めています。もちろんペトロブラス社と一緒に進めようと検討しております。他社と比較しても、弊社のブラジルに対する期待度は非常に高いと思います。なぜなら弊社は役員をブラジル三井物産の社長としてブラジルに駐在させています。役員をブラジルに派遣している会社は他にないと思います。さらに弊社の榎田は経団連のブラジル経済委員会の委員長を務めています。

弊社は今までの長い経験と実績から、ブラジルで、ブラジルの方々と一緒に仕事をするのことに對して非常に自信を持っています。ブラジル人は、我々にとって交渉相手というよりも共に仕事をして問題を解決していくパートナーです。一緒に仕事をしていて楽しく、明るい方が多いのも魅力です。私自身、1980年代半ばからブラジルに関わっております。今まで様々な国に駐在した経験がありますが、ブラジルほど日系人や日本人に対して尊敬の度合いが高い国はありません。NHK開局80年記念ドラマ「ハルとナツ」のような、日本人のブラジルでの地位を築き上げてこられた日系移民の方々のお陰だと思います。■

ブラジルの今が見える  
Uma janela para o Brasil



[www.ipcgroup.jp](http://www.ipcgroup.jp)

**IPCGROUP**

## BRASIL: O CELEIRO DO MUNDO

### ブラジル：世界の食料庫

Wilson Arikita  
Diretor representante da Sadia para a Ásia  
ウィルソン・アリキタ  
サディアジャパン社の代表取締役

As despeito do natural relacionamento existente entre Brasil e Japão, as negociações comerciais entre ambos os países têm fluído de maneira constante. Historicamente, começando os acordos com um posicionamento de país do futuro, mudando para o de alto risco e, finalmente, o retorno a de um país com futuro promissor - dentre um seletivo grupo de países. Sob este prisma, num horizonte um pouco curto, os investimentos diretos japoneses no Brasil tiveram uma diminuição considerável, passando de US\$2,6 bilhões por ano em 1995 para US\$ 243 milhões por ano em 2005\*. No entanto, no nosso segmento de agrobusiness, as exportações brasileiras cresceram cerca de US\$ 100 milhões num prazo de nove anos (de 1996 a 2005)\*\*.

Neste período, o Brasil fortaleceu sua posição no mercado mundial nos setores de proteína animal - com a carne bovina, de aves e suínos-, abrindo ainda novas frentes nas áreas de frutas, camarão e até flores. Além de consolidar sua posição nas áreas de grãos, café e suco de laranja. Conquistando assim, espaços importantes na economia mundial.

A competitividade de nossos produtos no mercado externo é ditada pelo triângulo consistência política / econômica do Brasil, a distância geográfica / cultural do país comprador

e relação custo / qualidade do produto a ser comercializado.

Nestes mais de 23 anos de atuação no mercado japonês, a Sadia tem atuado no Japão e no mundo com forte crença do atendimento aos desejos dos consumidores.

Atuar no mercado japonês significa muitas vezes abdicar de resultados a curto prazo em favor de retorno em longos períodos. Esta situação antagonista é gerada em função dos privilégios e a restrição de um país-arquipélago, de cultura milenar, fundamentado no relacionamento e na harmonia, contra a velocidade da Internet e pela busca da excelência nos resultados que precisam ser conduzidos no dia a dia.



depois produtos.

Num momento em que a conjuntura econômica e política do país não era nada favorável, o agrobusiness brasileiro conseguiu se estruturar e se profissionalizar. Com muita seriedade, conseguiu superar as barreiras e conquistar uma importante posição no mercado japonês.

A conjunção destes fatores, aliada à uma localização geográfica anteriormente vista como negativa, mas benéfica quando do surto da gripe do frango na Ásia, resultaram numa situação sanitária privilegiada e a reversão para uma posição muito favorável ao Brasil.

Nossa crença hoje é a de que o Japão crescerá com as mudanças - e já há vários bons exemplos. Dentro deste foco de mudança, há a clara visão de que o Brasil voltará a ser o destino

de novos investimentos japoneses, fortalecidos por posições cada vez mais fortes de setores como o agrobusiness, exploração mineral entre outros.

ブラジルと日本における本来の長い関係にもかかわらず、両国間の商業関係はつねに不安定な状態にありました。歴史の中でブラジルは、「未来ある国」から「予測困難な国」へと変化し、その後、ようやく再び「未来ある国」へと立ち戻りました。そんな状況の中、比較的短い期間のうちに、日本からブラジルへの投資は激減しました。1995年度の投資額は26億ドルでしたが、2005年には2億4,300ドルにまで減少しました。一方、ブラジルの農業分野での輸出は、1996年から2005年の9年間で、約1億ドル追加上昇したのも事実です。その9年間で、ブラジルは牛肉や鶏肉、豚肉を含む肉類の食品分野において、国際市場での立場を強化してきました。果実や海老、花などの分野の拡大にもつながりました。その他にも豆類、コーヒー、オレンジジュースも積極的に取引されています。こうして世界経済においての重要な地位を築き上げました。

ブラジル産品の国際市場での競争力を高める要因として、第一に安定した経済、政治、そして買い手となる国との地理的、文化的な距離、さらに商品の価格と品質が挙げられます。サディアが日本に進出してから23年になります。これからも世界中のお客様のご要望にお答えすることに専念していく次第です。日本で商売をするには、目先の利益に囚われず、長い期間をかけて安定した成果を得るために努力しなければなりません。日本は島国で、人間同士の調和を基盤とする何万年もの歴史を持つ国であるからです。

時によっては、競争が片側にかかり偏ってしまった時もありました。サディアの鶏肉商品の品質が中国産やタイ産のものよりも優れていても、政治的、経済的安定と地理的、文化的な距離のため、それらの国との商売が優先されてしまうこともありました。ブラジル産肉類の商売を日本で拡大するためには、まずブラジルという国を売り込んでから、商品売り込まなければなりません。経済と政治があまり良い状況ではなかった時も、ブラジルの農業ビジネスは成長していきました。日本市場における現在の地位もその努力の結果です。

不安定な経済と政治、そしてマイナス要因と考えられていた地理的位置も、アジアでの鳥インフルエンザが発生した時にはプラスとなり、衛生上の安全性も確認され、ブラジル鶏肉は優位な立場になりました。日本とブラジルとの関係はこれから改善するものと信じております。すでにさまざまな実例があるからです。再びブラジルが日本の主な投資先となり、積極的にブラジルの農業ビジネスや金属産業に投資されることを期待しています。■

\* Fonte: Banco Central do Brasil - Departamento de Capital Estrangeiro e Câmbio | 出所: ブラジル中央銀行

\*\* Fonte: Secretaria de Comércio Exterior (SECEX) | 出所: ブラジル貿易局





# マモロウ。

エゾフクロウ (幼鳥) フクロウ目/フクロウ科 *Strix uralensis japonica*

北海道に広く生息する野鳥。風格のある姿、物思いにふけっているかのような表情から、“森の賢者”と呼ばれることもあります。減少傾向にあるといわれています。

## Preservação

As corujas Ezo - *Strix Uralensis Japonica*

São aves que habitam largamente a região de Hokkaido. Pelo seu porte vistoso e a sua fisionomia marcante, estas corujas são também conhecidas como sábias da Floresta.

Estão em extinção.



北海道 沼田山林

## 三井物産は、いのちを育む森を、守り続けています。

A Mitsui & Co., Ltd. está preocupada em preservar a vida nas florestas.

北海道から九州まで、全国73ヵ所、総面積44,100ヘクタール。

三井物産は、100年を越える時間をかけて、社有林を守り続けています。

それは、地球温暖化や災害の防止など、人間にとって大切な役割を

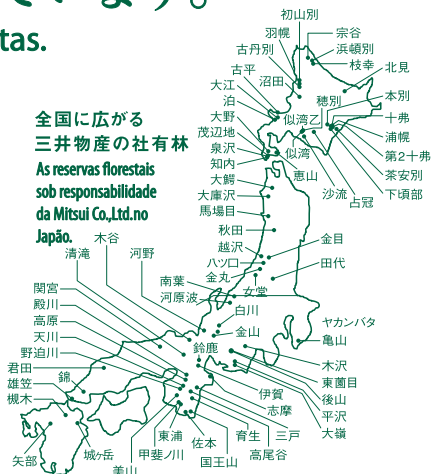
果たしてくれる森であり、さまざまな生き物たちが暮らす、いのちの森です。

こうした豊かな自然を次の世代に引き継いでいくこと、

真のグローバル企業として、社会の持続可能な発展の実現を目指すこと。

私たちの挑戦と創造は続きます。

São 44,100 hectares de florestas, em 73 localidades, de Hokkaido a Kyushu. A Mitsui & Co., Ltd. tem gerido e protegido estas áreas por mais de um século. Estas áreas preservadas são o habitat natural de diversas espécies e funcionam como o pulmão das cidades, um verdadeiro dique contra o processo de aquecimento global. Almejando um crescimento sustentado da sociedade local e global, o nosso desafio continua.





#### IMAI GROUP ABRE NOVO ESCRITÓRIO

A principal importadora de produtos alimentícios industrializados do Brasil, a Imai, está funcionando em novas instalações. O presidente da empresa, Jorge Imai (foto), optou pela transferência para um moderno prédio, no bairro de Shin Ogawa Machi, em Shinjuku, próximo ao escritório antigo. A representante da Bauducco, Perdigão, Velho Barreiro, Lacta e de mais outras 20 marcas brasileiras se prepara para as festas de fim de ano, quando deve distribuir peru, chester, panetone e espumantes para compor a tradicional ceia natalina dos brasileiros. Jorge Imai também assumiu a direção do Comitê de Trading da CCBJ.

#### イマイ・グループのオフィス移転

今井譲治氏が代表取締役を務めるブラジル食品の輸入企業は、前の事務所が置かれていた東京都新宿区新小川町から近い近代的なビルに移転し、業務を開始した。バルツッコ、ペジゴン、ウエルリオ・バレイロ、ラキタなど、20以上のブラジルのメーカーは、ブラジル伝統のクリスマス・イブの夕食を盛り上げるのに欠かせない七面鳥やチェスター、パネトニ、シャンパンなどの生産に追われる。ちなみに今井氏は、在日ブラジル商業会議所の貿易委員会の担当役員でもある。



#### LEAD-OFF JAPAN DE ENDEREÇO NOVO

Uma das principais importadoras de bebidas alcoólicas do Japão, a Lead-Off Japan, inaugurou seu novo escritório em Tokyo. A Lead-Off, comandada por Hiroyuki Watanabe (foto), importa e distribui cerca de 800 produtos top de linha de mais de 30 países. Cervejas, vinhos, licore e alimentos processados como tortilha, macarrão italiano e chocolates são os produtos distribuídos pela importadora das marcas brasileiras Maisa-Icefruit, Nestlé do Brasil, Oetker, Qualimax, Peterlongo e Sadia. A Lead-Off se destaca no mercado japonês com a importação de cerveja mexicana Sol e agora trabalha para abastecer o mercado com vinho europeu.

#### リードオフジャパンの新天地

アルコール飲料の輸入大手、リードオフジャパンが東京に新しい事務所をオープンした。リードオフジャパンは1985年に日本で設立された。ビール、ワイン、リキュールなどの酒類から、トルティーヤのような加工食品、イタリア製のパスタ、チョコレートなど、800種類以上の食品を30ヶ国以上から輸入し販売している。ブラジルからの輸入商品はマイサイスフルーツ、ネスレ、ドクターオチケル、クオリマックス、ペテルロンゴ、サディアなど。現在、メキシコのビール、ソルの日本市場での消費が伸びている。その他に、ヨーロッパ産のワインを日本市場に供給しようとしている。



#### MERCOSUL EXPANDE NEGÓCIOS

Inaugurado em maio, durante a visita do presidente Luiz Inácio Lula da Silva ao Japão, o escritório de Promoção de Turismo do Mercosul está situado em Ginza. Dirigido pelo brasileiro Lawrence Reinisch (foto), a função desta representação é aumentar o turismo ao Brasil, Argentina, Paraguai e Uruguai. "Nosso objetivo principal é apoiar as operadoras e as agências de turismo do Brasil", explica Reinisch.

Para atingir essas metas, o escritório tem dado ênfase ao turismo de negócios, que consiste em mostrar o Mercosul como opções para feiras comerciais, congressos, seminários, simpósios e convenções. Esta sendo incentivado também turismo de esportes, saúde, educação e de visitas técnicas.

#### 南米南部共同体の事業拡大

今年5月、魅力的な界隈として知られている東京・銀座で、ルーラ・ブラジル大統領を迎えて、南米南部共同体の観光機関が正式に発足した。ブラジルのローレンス・ライニツシュの指揮の下、ブラジル、アルゼンチン、パラグアイ、ウルグアイへの、観光事業の拡大を目的とする。「我々の主な目的は、旅行代理店や観光事業を支援することだ。南米南部には、商業的市場、学会、講習会、シンポジウム、会議などのたくさんの選択肢がある。それらを観光事業の成功を担う強調材料としていき、スポーツ、健康、教育、専門家の訪問なども観光事業の一環として推奨していく考えである」とライニツシュは語った。



#### PERDIGÃO NO JAPÃO

Uma das principais exportadoras de frango in natura do Japão, a Perdigo, abriu seu escritório em Tokyo. Instalado em um prédio moderno, no bairro de Takanawa, na capital japonesa, "a Perdigo Nihon K.K. foi criada para estar mais próximo de seus clientes", explica Riuj Kiyohara (foto), gerente de mercado e responsável pela empresa no Japão. O Brasil é hoje o maior fornecedor de frango in natura, com o volume de 311 mil toneladas, o que corresponde a 90% do produto importado pelo Japão. A Perdigo exporta 7 mil a 8 mil toneladas de frango por mês. O mercado japonês consome 13% das exportações da empresa e a meta é aumentar esse percentual para 18%.

#### Perdigao Nihon 社、日本支社発足

天然鶏肉を扱うPerdigao社が東京に子会社法人を開設した。東京の南に位置する高輪の近代的なビルの中に設置され、「消費者によって育てられたPerdigaoは消費者により近くなった」と日本支社の責任者である清原龍二氏は語る。ブラジルは日本への天然鶏肉の最大供給国であり、31万1,000トン日本へ輸出している。その数は日本が輸入している鶏肉の全体の90%に値する。毎月7,000〜8,000トンの鶏肉を輸送し、その内訳は95%が天然肉、5%が在日ブラジル人向けの養鶏肉である。日本市場では我が社の輸出高は13%を占めているが、この割合を18%位まで上げることが目標だ」と清原氏は強く語る。

# Traceability

シトロスッコはオレンジ果汁に使用されている果実を  
トレーサビリティシステムによって  
農園まで追跡します。



# Citrosuco

**Fischer**  
Group



**日本フルーツジュース株式会社**

〒100-0006 東京都千代田区有楽町1-7-1 有楽町電気ビル南館6階  
TEL (03) 3213-2091 FAX (03) 3213-2095



# Mudança de rota

Espremida de um lado pelo alto custo operacional e por outro pela exigência do visto para a entrada dos brasileiros nos Estados Unidos, a única empresa brasileira com vôos regulares para o Japão não aterrissará suas aeronaves em território japonês a partir de janeiro

## ルートの変更

まず1つは運航上の高いコスト。そしてもう1つはアメリカのブラジルへの軽視が理由だ。ブラジル人がアメリカに入国する際のビザの取得要件などにより、日本に定期的に運航していたブラジル唯一の航空会社は、1月から日本への便を停止せざるを得なくなった

José Luis Viana da Cunha em seu escritório em Tokyo: vôos suspensos ジョゼ・ルイス、東京支社日本への直通便の停止は一時的なものである

**T**ão importante quanto o navio Kasato Maru na história da imigração japonesa, os vôos da Varig levaram os últimos imigrantes japoneses no Brasil. Mostraram as maravilhas do país aos milhares de turistas japoneses que estiveram em seu território nas últimas quatro décadas. Nos últimos 15 anos, viveu intensamente o “boom” do movimento migratório dos descendentes de japoneses para o Japão, conhecida como “Saga Dekassegui”.

A mais antiga empresa de aviação do Brasil foi e ainda é a principal responsável pela presença brasileira em terras nipônicas. Sem os aviões da Varig seria difícil imaginar como a comunidade brasileira poderia alcançar os quase 300 mil de kasseguis. Mais que transportar passageiros,

a Viação Riograndense transportou os sonhos e as esperanças deste povo exilado de sua terra mãe.

Quando os vôos da empresa deixarem de transportar os passageiros até Narita, uma parte da história das relações entre o Brasil e Japão terá que tomar outro rumo. Desta vez por outro caminho, através de conexão com outras companhias. Para explicar os motivos que levaram a companhia a mudar seus planos, a Revista Brasil entrevistou o diretor da empresa para a Ásia, José Luis Viana da Cunha.

ヴァリグ・ブラジル航空はブラジルに最後の日本人移民を運び、この38年間に多くの日本人旅行者にトロピカルな国の魅力を見せた。過去15年間

は、出稼ぎブームでたくさんの日本人移住者の子孫が日本に渡った。ヴァリグは日本人移民の歴史の中でもかざと丸と同じくらい重要な任務を受け負った。

この歴史あるブラジルの航空会社は、日本在住のブラジル人に大きく貢献している。ヴァリグ・ブラジルなしでは今日、日本に居住している出稼ぎ労働者の数が30万に達するのは難しかったであろう。ヴァリグ・ブラジルは人を運ぶことよりも、謙虚なブラジル人たちの夢や希望を運んだ。

ヴァリグが成田までの運航を停止すると、人々は他の航空会社を使って遠回りするしかない。この出来事はブラジルと日本の歴史の1ページに記されるであろう。

前ヴァリグ・ブラジル航空会長、フェルナンド・ソウザによって経営されているポルトガルの航空会社、タップ（TAP）との合併について、ヘビスタ・ブラジルはヴァリグ・ブラジル航空のアジア地区代表取締役、ジョゼ・ルイス・ダ・クンヤにこれからの経営プランについて尋ねた。

オフィスでありながら限りなくアットホーム

**Perdigão 日本オフィス、開設。**

Apesar de ser escritório, aqui a gente se sente em casa.

**Perdigão, agora com escritório no Japão.**



対日本食料品輸出実績 No. 1 のブラジル企業 Perdigão が目指すのは、お客様に十分ご満足いただけるサービス。大切な顧客により早く優れたサービスを提供するために、地球を半周した日本でのオフィス開設を実現しました。お客様の笑顔に繰り返し出会いたい。それが Perdigão の願いです。Atender bem o consumidor é tão importante para a Perdigão que viemos do outro lado do mundo só para poder fazer isso melhor. Afinal, hoje a Perdigão é a empresa brasileira que mais exporta alimentos para o Japão, o que mostra a importância desse mercado para nós. Agora, com escritório em Tóquio, nosso relacionamento com os clientes vai ficar ainda mais ágil e fácil. E, como dizem por aí, cliente satisfeito volta sempre.

## **Revista Brasil - O que muda na VARIG?**

**José Luís da Cunha** - Hoje temos um vôo de ida e volta entre Tokyo, Los Angeles e Brasil. A partir de 15 de janeiro, o trecho de ida e volta entre Tokyo e Los Angeles, ao invés de ser feito com os aviões da VARIG, será com outra empresa do Star Alliance, ou seja, o passageiro poderá voar esse trecho com a All Nippon-ANA, United ou com a Singapore Air Lines, tendo uma conexão direta com o nosso vôo de Los Angeles a São Paulo.

### **RB - Quais os motivos que levaram a empresa a tomar esta decisão?**

**Cunha** - Infelizmente, desde que os Estados Unidos adotaram a necessidade dos passageiros apresentarem o visto de trânsito obrigatório, afetaram tremendamente os nossos vôos, principalmente porque o nosso passageiro brasileiro tem dificuldade para obter o visto. No Brasil, os consulados norte-americanos são poucos e a maioria dos de kasseguis não mora no Rio ou em São Paulo. Há dificuldade das pessoas se locomoverem até essas duas cidades, além de precisar agendar uma entrevista que pode levar até dois meses. Mesmo como pagamento de 100 dólares para esse visto, o pedido pode ser negado. Todas essas dificuldades causaram perda de passageiros.

### **RB - A alta do petróleo e a falta de colaboração das autoridades japonesas também contribuíram para a tomada dessa decisão?**

**Cunha** - Também. Nos últimos meses, os custos operacionais, principalmente com a alta do combustível, subiram muito. Nós tentamos durante um ano outras alternativas, infelizmente não foi possível, não houve um acordo entre as autoridades japonesas para que pudéssemos operar via Europa. Tentamos mudar nosso con-

ceito de operação unindo Tokyo e Nagoya, mas também não teve a felicidade de ter uma aprovação governamental. Não dá para ficar perdendo dinheiro, de 500 mil a 1 milhão de dólares. Enfim, valores maiores ou menores, mas que implicam em perda. A solução que encontramos foi modificar esse tipo de operação, com a VARIG voando até a metade do caminho praticamente e a outra metade ser feita com outra empresa da Star Alliance.

### **RB - Quais os pontos positivos com a mudança?**

**Cunha** - Estamos aumentando a gama de ofertas. Os passageiros podem usar o nosso vôo entre Los Angeles e São Paulo, com quatro saídas por semana, ou com a companhia aérea Lufthansa, via Frankfurt, com dois vôos diários. A partir de janeiro, iniciaremos as operações a Munique. A Lufthansa possui vôo diário para Munique, saindo de Narita e um vôo para Frankfurt, saindo de Nagoya. Com isso, estamos dando opções para que os nossos passageiros possam viajar via Europa com a Lufthansa ou com a All Nippon viajando via Estados Unidos. Para Europa, ele pode usar o gateway de Frankfurt ou Munique, ou outras cidades como Paris, Londres, onde temos acordos com a All Nippon. Passaremos a ter uma mais opções do que atualmente.

### **RB - Qual a mudança no que se refere a itens como bagagem, tripliação e tempo de espera?**

**Cunha** - Com relação ao trânsito, está cada vez mais complicado nos Estados Unidos. Antes, era uma hora de espera. Hoje você não faz por menos de duas horas, com toda a necessidade do passageiro passar pela imigração, ir para a sala de trânsito, em determinadas situações as autoridades pedem revisão de bagagem. Conforme o número de pessoas, levamos

de duas a duas horas e meia para fazer um trânsito no nosso vôo. A parceria com outras empresas aéreas vai possibilitar, em algumas localidades, trânsito de até quatro horas. Por outro lado, se considerar um trânsito em um aeroporto de Frankfurt, é um trânsito muito agradável porque o local oferece aos passageiros a possibilidade de se fazer compras com várias lojas de free shop, opções de restaurantes, o que não existe em Los Angeles. Quanto ao problema da mala, estamos acertando com as parceiras. A Lufthansa está muito interessada, já está abrindo uma franquia

para o Japão, o que deve começar em abril. A VARIG LOG tem previsão de dois vôos por semana até Narita, com capacidade de 50 a 80 toneladas, abrindo grande possibilidade de transporte de carga entre o Brasil e o Japão. Com esses vôos, há possibilidade de trazer produtos que hoje não chegam em função da distância, sendo um grande incentivo ao exportador brasileiro para diminuir o custo para alguns produtos, inclusive os perecíveis. Planejamos aumentar esse tipo de vôo para três ou mais por semana ao Japão, dependendo da disponibilidade de navios e do

## **“Sabemos da importância da colônia japonesa no Brasil. Basta apenas que as condições voltem a ser favoráveis”**

maior. As bagagens, na hora do check in, serão despachadas até o destino, sem a necessidade de se fazer um novo despacho de bagagem. O passageiro já vai receber o cartão de embarque do vôo da VARIG. Quando chegar em Los Angeles ou em Frankfurt, poderá ir direto para a sala de embarque, do Brasil até o Japão será igual.

### **RB - Haverá mudança nas tarifas?**

**Cunha** - A tendência é que o preço se mantenha. Temos feito bons acordos com as empresas parceiras e por conta disso não deve ter aumento, com possibilidade de redução.

### **RB - Como será a operação de carga?**

**Cunha** - Hoje a VARIG possui um movimento de carga bom. Temos a VARIG LOG, que está muito interessada em iniciar suas operações

crescimento da carga.

### **RB - Quais as perspectivas de voltar a voar para o Japão?**

**Cunha** - Ela sempre vai existir. O Japão é um mercado muito importante para nós. Estamos presentes aqui há 40 anos e sabemos da importância da comunidade brasileira. Temos muito carinho por ela. Sabemos da importância da colônia japonesa no Brasil. Basta apenas que as condições voltem a ser favoráveis. A VARIG não vai deixar de estar presente no Japão, vamos continuar ativamente. Vamos manter nosso sistema de reserva, de loja, de venda de carga. A VARIG faz questão de afirmar que está suspendendo temporariamente e fazendo as operações da melhor forma possível. A empresa tem a preocupação de fazer essa mudança da melhor forma possível, com todos os acertos, deixando a porta aberta para podermos voltar em breve, bastando que as condições

# Sumitomo Mitsui Banking Corporation, A Financial Partner with a proven Record in Brazil.

SMBC is recognized as a leader in structured finance market in Brazil with broad product knowledge, high structuring capability and dedicated professionals on the ground.

September 2005



Petrobras International  
Finance Company  
Petróleo Brasileiro S.A.  
PETROBRAS

US\$300 million

Sole Arranger  
& Agent

August 2004



The State of São Paulo  
Metro Line 4 Project

US\$209 million

Sole Arranger  
& Agent

March 2004



Brasil Telecom S.A.

JPY27.5 billion

Sole Arranger  
& Agent

January 2004



Banco do Brasil S.A.

US\$135 million

Sole Arranger  
& Agent

June 2003



Embraer  
Empresa Brasileira de  
Aeronáutica S.A.

US\$200 million

Sole Arranger  
& Agent

February 2002



Petróleo Brasileiro S.A.  
PETROBRAS

US\$300 million

Sole Arranger  
& Agent



**BRAZIL** ECA & Trade Finance  
Roberto Ono : roberto\_ono@smbcgroup.com.br  
Taku Matsumoto : taku\_matsumoto@smbcgroup.com.br  
Tel : 55-11-3178-8002  
Banco Sumitomo Mitsui Brasileiro S.A.  
Avenida Paulista, 37-11th Floor São Paulo-SP-CEP 01311-902

**JAPAN** Structured Finance Dept.  
Takashi Shimahara : shimahara\_takashi@ay.smbc.co.jp  
Satoru Chikarashi : chikarashi\_satoru@kk.smbc.co.jp  
Tel : 81-3-3592-2471  
Sumitomo Mitsui Banking Corporation  
1-2, Yurakucho 1-chome, Chiyoda-ku Tokyo 100-0006, Japan

**AMERICAS** Specialized Industries Dept.  
Masa Hasegawa : mhasegawa@smbclf.com  
Eduardo Goya : egoya@smbclf.com  
Tel : 1-212-224-4000  
Sumitomo Mitsui Banking Corporation New York Branch  
277 Park Avenue 10172 New York, NY

**EUROPE** Trade Finance & Forfaiting  
Toshihide Orita : toshihide\_orita@gb.smbcgroup.com  
Lucio Matassoni : lucio\_matassoni@gb.smbcgroup.com  
Tel : 44-20-7786-1024  
Sumitomo Mitsui Banking Corporation Europe Ltd.  
Temple Court 11 Queen Victoria Street London EC4N 4TA, UK



Escritório da Varig: empresa mantém estrutura em Tokyo para poder retornar com os vôos a qualquer momento  
ヴァリグ・ブラジル航空の東京事務所：いつでも営業再開できるよう、事務所は残しておくつもりだ

### ヘビスタ・ブラジル—ヴァリグ・ブラジルの何が変わるのでしょうか。

ジョゼ・ルイス・ダ・クンヤー今日、私たちの航空機は東京—ロサンゼルス—リオ・デ・ジャネイロ間を往復しています。1月15日から東京—ロサンゼルス間は、ヴァリグ・ブラジルの代わりにエアライン・ネットワークのスターアライアンスに加盟している航空会社、もしくはサンパウロ—ロサンゼルス間を運航しているヴァリグと直接接続している全日空やユナイテッド航空、シンガポール航空などを利用してもらうことになります。

### ヘビスタ・ブラジル—何が原因でこのような決断を迫られたのですか。

クンヤー残念ながら、ブラジル人がアメリカを通過する際、ビザの提示を求められるようになりました。それから私たちの経営が苦しくなってきたのです。特にブラジル人はビザを取るのが困難です。ブラジルにはアメリカの領事館はわずかしかなく、出稼ぎに行く方のほとんどが、リオ・デ・ジャネイロやサンパウロに住んでいるわけではありません。このような方々がこの2つの都市に行くのでさえ困難なのに、面接をするのにも2ヶ月も調整しなくてはなりません。ビザは100ドルするにも関わらず、要求は拒否されることもあり、これらすべての困難が旅行者を失う原因となっています。

### ヘビスタ・ブラジル—石油の高騰や日本の各機関の援助不足もこの決断を下さなければならなかった原因ですか。

クンヤーそれも一理あります。ここ数ヶ月、運航上のコスト、特に燃料費が大幅に値上りしました。それにもかかわらず私たちは1年間、日本のいくつかの機関とヨーロッパ周りの運航について話し合いました。しかし残念ながら合意には至りませんでした。他にも私たちは、1回の運航で東京と名古屋の両空港を使えないか提案しましたが、政府の許可を得ることはできませんでした。私たちは、50万~100万ドルを失うことはできませんでした。利益が多かるうが少なかるうが、最終的には損失になるでしょう。よって私たちが選んだのは、半分を

ヴァリグが運航し、もう半分はスターアライアンスに加盟している航空会社が運航するという解決策でした。

### ヘビスタ・ブラジル—この提携による効果は何ですか。

クンヤー路線が増えました。ロサンゼルス—サンパウロ間は週4便のヴァリグを使うこともできますし、毎日2便のフランクフルト周りのルフトハンザ航空を使うこともできます。1月からはミュンヘン経由の運航も始まります。ルフトハンザ航空は毎日、成田—ミュンヘン、名古屋—フランクフルト間を運航しています。これによりルフトハンザ航空を使ってヨーロッパ周りもできますし、全日空を利用してアメリカ経由も可能です。そしてヨーロッパ周りでは、フランクフルトやミュンヘンで普通にゲートを使うことができ、パリ、ロンドンでも同様です。これについては全日空とも合意に達しており、今後はさらに様々なサービスをお届けすることができるようになります。

### ヘビスタ・ブラジル—荷物、乗務員、待ち時間についての変更はありますか。

クンヤーアメリカを通過するのはますます困難になってきています。以前は待ち時間は1時間でしたが、今は2時間以上です。入国手続きのために待合室に行き、荷物の再検査を受け、人数を確認し、入国管理局を通る為に必要なすべてを終えるまで、2時間から2時間半はかかります。他の航空会社では4時間もかかることもあります。その反面フランクフルト空港には、ロサンゼルス空港にない多くのレストランや、旅行者が自由に買い物できる免税店があり、とても快適です。荷物についても、すでに共同経営する航空会社と話し合い、決定済みです。ルフトハンザ航空はこの共同事業にとっても興味を持ち、私たちに多大の支援をしてくれています。荷物はチェックインの際に検査され、目的地に着くまで開けられる必要はなく、ブラジルから日本へ行くのと同じようにヴァリグ・ブラジルのカウンターで搭乗券を受け取ります。ロサンゼルスもしくはフランクフルトに着いた時に直接搭乗することができます。

### ヘビスタ・ブラジル—料金の変更はありますか。

クンヤー料金は変更しない考えです。共同事業を行う航空会社との話し合いで素晴らしい合意に至り、料金を値上げする必要はなく、値下げの可能性さえあります。

### ヘビスタ・ブラジル—貨物便についてはどうなりますか。

クンヤー今日、ヴァリグ・ブラジルは多くの貨物を運搬できるヴァリグ・ブラジル・ログ (VARIG LOG) を所有しています。4月から日本への運航を始める予定で、期待が寄せられています。ヴァリグ・ブラジル・ログは成田に週2便の運航予定で、50~80トンが積載可能です。ブラジル—日本間の空輸量が大幅に増大するでしょう。これにより今日、距離によって運搬不可能であった製品を日本へ持ち込めるようになります。生鮮食品などのいくつかの分野ではコスト削減に繋がり、ブラジル人輸出業者にとっても大変魅力的なものになるでしょう。航空貨物の運搬量の成長率や航空機の使用権などにもよりますが、日本への便を週3回に増やしていきたいと思っています。

### ヘビスタ・ブラジル—日本への運航を再開させる観点はありますか。

クンヤー日本行きの便を再び運航させたいという考えは常にあります。私たちにとって、日本はとても重要なマーケットです。創業して40年になり、ブラジル社会との共存はとても重要で、それらに愛着を持ってしています。ブラジルでの日系社会の重要性も理解しています。現在のヴァリグ・ブラジルの状況が有利な状態に戻るだけで十分であり、これからもヴァリグ・ブラジルは積極的に日本への活動を続けていくでしょう。もちろんこれからも、航空業務、支店、チケット予約のシステムを維持していきます。間違いなく言えることは、ヴァリグ・ブラジルは今、航空会社としての最高の形態を模索している最中で、日本への運航を停止しているのは一時的なものです。機関当局や関連会社などと協力して、航空会社の最高の形態をつくるために改善していきます。不安もありますが条件は揃っていますし、短期間で成し遂げることができるでしょう。■



What picture will we draw next?



At Sojitz we believe there are several values yet to be depicted for getting the whole picture. Through unique creativity and a refined business approach, we continually express new ideas and values as a unified vision for the world we live in.



# Havaianas com desenho japonês

アルパルガタス社は和風デザインのハワイアナスを発売予定

Em 1962, quando a Alpargatas lançou no mercado brasileiro as sandálias Havaianas, com certeza, não esperava obter o sucesso internacional que o produto alcançou hoje. Inspirada no zori japonês (sandália de dedo) e muito popular entre as classes de baixa renda, as Havaianas se tornaram conhecidas no Brasil por meio do garoto propaganda, o humorista Chico Anísio. Um produto que “não solta as tiras e não tem cheiro”.

Em 1994, depois de 30 anos e passando por uma crise causada pela queda nas vendas, a empresa faz uma reformulação e lançou as Havaianas Top, monocromáticas e acompanhadas por enorme campanha de marketing, transformando a sandália em um produto de consumo entre as classes mais abastadas. Durante a Copa do Mundo de 1998, a empresa lança vários outros modelos e consagrou seu uso entre as personalidades brasileiras como Thereza Collor, eleita a “musa do nordeste”.

“Todomundo usa Havaianas” era o lema do comercial de TV com Luís Fernando Guimarães, mostrando Vera Fischer, Malu Mader e Maurício Mattar calçando as sandálias.

Hoje são fabricados cinco pares de Havaianas por segundo, o que chega a 105 milhões de unidades por ano. Desde 1962, cerca de 2,2 bilhões de pares de Havaianas foram fabricados.

Com esse sucesso, não demoraria para as Havaianas conquistarem o mundo. No Japão não poderia ser diferente. Distribuída pela importadora Kamei, as Havaianas acabam de desenvolver um modelo com as estampas dos quimonos de Chiso Yuzen, umas das grifes mais importantes do Japão. O produto foi lançado em comemoração aos 450 anos da empresa japonesa. A Revista Brasil entrevistou a Diretora de Comércio Exterior da São Paulo Alpargatas, Angela Tamiko Hirata, responsável pela parceria.

1962年、アルパルガタス社が初めてブラジルでハワイアナスというブランドのビーチサンダルを発売した時、彼らが収益を伸ばして国際的に成功するとは誰にも予想できなかった。日本の草履（指を出して履くサンダル）にヒントを得たハワイアナスは低所得者層でとても人気になり、「脱げない、臭わない」を謳い文句にユーモアあふれるシコ・アニージオを広告に起用してブラジル中に知れ渡った。

30年後の1994年、アルパルガタス社は1つの方向転換を図る。富裕層を狙った単色のハワイアナス・トップを発売してキャンペーン運動に多額の資金を投じたが、売り上げは伸びず危機に陥った。1998年フランスワールドカップ期間中、アルパルガタス社はたくさんの新しいモデルを発売し、「北東のヴィーナス」に選出されたテレザ・コロールや、ルイス・フェルナンド・ギマラス（「みんな、ハワイアナス使ってるぞ」のテレビコマーシャル）、ベラ・フィッシャー、マルー・マデル、マウリシオ・マターなどパーソナリティーの強い人たちを広告に起用した。

今日、ハワイアナスは1秒間に5足のスピードで生産され、その数は年間で1億500万足に達する。1962年からすでに22億足のハワイアナスが生産された。

このようなブラジルでの成功は、ハワイアナスが世界で認められる日が来るまでそう遠くはないであろうと予感させた。日本でも同じだった。カメイ・プロアクト株式会社により、京友禅の老舗・千總の着物の模様を使った新しいモデルのハワイアナスが千總の創業450周年を記念して発売される。雑誌ヘビスタ・ブラジルはアルパルガタス・サンパウロ支社、海外貿易担当で日本での共同事業に取り組んでいるアンジェラ・タミコ・ヒラタ氏にインタビューを行った。



**Revista Brasil - Como surgiu essa parceria com a Chiso Yuzen?**

**Angela Hirata** - Como as Havaianas foram lançadas no mercado em 1962, inspiradas no zori japonês, sempre estava atenta em algum evento que tivesse a sinergia com o nosso produto. O departamento de relações públicas, que trabalha com o nosso distribuidor no Japão, Kamei Proact, tomou conhecimento da comemoração de 450 anos da Chiso Yuzen e fez as apresentações.

**RB - Como foi o processo de negociação?**

**Angela** - Inicialmente, o projeto era somente produzir Havaianas para o evento da comemoração do aniversário de 450 anos. Ao longo das negociações, observando uma oportunidade única de ter acesso à tradição japonesa, fiz a proposta para licenciar a padronagem para a comercialização em nível internacional.

**RB - Quanto tempo demorou para que a sandália ficasse pronta?**

**Angela** - Devido a complexidade e delicadeza do desenho, que é um patrimônio histórico, trabalhamos todos os detalhes durante um ano até obtermos a aprovação final da Chiso.

**RB - Onde serão vendidas?**

**Angela** - Nos principais pontos-de-vendas e mercados dos cinco continentes.

**RB - Como estão os negócios com o mercado japonês?**

**Angela** - Os negócios com Havaianas no mercado japonês estão crescendo anualmente. Apenas como referência, no ano de 2003, a venda foi de 250.000 pares e em 2004 foi de 450.000 pares, sempre posicionado no mercado médio/alto.

**RB - Qual o preço médio do produto em dólares?**

**Angela** - O preço médio de vendas para consumidor final é de US\$ 15,00 o par.

**RB - Quais os principais produtos exportados pela São Paulo Alpargatas?**

**Angela** - O líder de exportação é Havaianas Top e Brasil.

**RB - Quem estiver interessado em negociar com a Alpargatas ou com o parceiro aqui no Japão como deve fazer?**

**Angela** - A empresa interessada em negociar a Havaianas terá que entrar em contato com o nosso distribuidor Kamei Proact.



Angela Hirata mostra as sandálias Havaianas em Tokyo: sucesso internacional  
世界的な成功：アンジェラ・ヒラタはハワイアナスのサンダルを東京で紹介

**ヘビスタ・ブラジルー千總とはどのように接触しましたか。**

アンジェラ・ヒラター 1962年、ハワイアナスは日本の草履にヒントを得てブラジルで発売されましたので、私達の製品に相乗効果をもたらすようなイベントがないかいつも注意を払っていました。日本の輸入代理店であるカメイ・プロアクトが千總の450周年記念を知り、私達に紹介してくれました。

**ヘビスタ・ブラジルー商談の経緯を教えてください。**

アンジェラ・ヒラター 当初は450周年記念の為にハワイアナスを生産するつもりでしたが、長い話し合いの末、日本の伝統を世界に広められるような国際レベルでの商品化を提案しました。

**ヘビスタ・ブラジルーサンダルが出来上がるまでどのくらいかかりましたか。**

アンジェラ・ヒラター 歴史的文化遗产の様子は複雑かつ繊細な為、細部に至るまで1年間かけて取り組みました。そして最終的に千總の許可を得ることができました。

**ヘビスタ・ブラジルーどこで発売されますか。**

アンジェラ・ヒラター 5大陸の主要都市です。

**ヘビスタ・ブラジルー日本のマーケットでの状況を教えてください。**

アンジェラ・ヒラター 日本のマーケットではハワイアナスの売り上げは毎年伸びています。報告書によると2003年には25万足、2004年には45万足を売っています。マーケットの中での売上高は常に平均以上です。

**ヘビスタ・ブラジルー製品の値段は平均何ドルですか。**

アンジェラ・ヒラター 平均15ドル程です。

**ヘビスタ・ブラジルーアルバルガタス・サンパウロ支社で輸出している主なモデルは何ですか。**

アンジェラ・ヒラター ハワイアナス・トップとブラジルです。

**ヘビスタ・ブラジルーアルバルガタス社と取引したい、もしくは共同事業をしたい場合、どうすればよいでしょうか。**

アンジェラ・ヒラター ハワイアナスに興味をお持ちの場合、輸入代理店のカメイ・プロアクトと連絡を取って下さい。■



### 鶏肉輸出高を記録更新

サンパウロ — ブラジルの鶏肉輸出が10月に新記録を打ち出した。業界では過去最高の10月となった。26万トン近く、金額にして3億5,180万ドル相当分が海外向けに販売された。そしてこの年(10ヶ月間)の売上累計は240万トン、金額では28億6,000万ドルだ。記録的な数字である。10月と年間の数字は2004年度と比較して、ほぼ20%増加した。輸出における収入は30%以上の増加だ。鶏肉輸出者協会(Abef)は2005年の輸出にかかる合計収入は35億ドルであると予測している。ブラジル産鶏肉の輸出市場は主に中東である。今年の中東への輸出高は7万トンを上回る。金額にして7億5,880万ドルだ。2004年度と比較して、数量は14%、金額は38%増加した。ブラジル産鶏肉の2番目に大きい買い手はアジア諸国だ。売り上げは合計62万2,000トン以上(20%増)、金額では8億830万ドル(30.5%増)である。

### 農産品の輸出、過去最高

ブラゾリア — 今年のはじめ10ヶ月間での農業に関連した産業の輸出は最高記録に達した。合計で362億ドル、昨年度の同時期とよりも9.6%上昇した。農務省からの最近の報告によると、2004年10月の輸出高は33億ドルだったが、今年10月は37億ドルに達したという。良いニュースである。口蹄疫のために牛が隔離された事例が報告されたにも関わらず、今のところ輸出に影響は及んでいないことがわかる。10月、大豆はトップに躍り出て、輸出全体で37%を若干超える割合を占めた。大豆の輸出価格は2004年10月の2億4,000万ドルから83%増加して、4億4,100万ドルに到達した。他に好調だった産品は、砂糖、サトウキビから作られたエタノール(35.5%増加)、セルロースと紙(30.2%増加)、食肉(28%増加)、コーヒ(24.6%増加)である。

### 食肉輸出業者、 2億3,000万円の損失

ブラゾリア — ブラジル産の牛肉の輸出における今年の収入は、合計で27億7,000ドルに終わるはずである。牛肉輸出業者協会の常務取締役、アントニオ・カマレデリはそう予測した。10月の売上損失は6,800万ドルにおよんだ。11月にはさらに1億ドルの損失になると、業界関係者は見込んでいる。したがって、これらの予測を考慮に入れると合計で2億3,000万円の損失が推定される。これは10月初めに、マツ・グロツ・ド・スウ州の牛の群れから口蹄疫が検出され、勃発した結果である。口蹄疫の発生が報道され、すでに49カ国がブラジル産の食肉の輸入を取りやめた。さらに伝染病はパラナ州の牛に感染した可能性もあるということだ。予備検査で陰性の結果が出たが、最終検査の結果はまだ出ていない。

### 偽カシャーシャの取締り

リオ — ブラジルは今月の終わりまでに、海外でカシャーサ(ブラジル産のサトウキビの蒸留酒)の名称で登録されているアルコール飲料の商品の一覧を入手する見込みだ。どの国が、この本来ブラジル産のブランドを名乗って輸出しているかも、この調査で明らかにする。農務省のカシャーサ部門、リカルド・カヴァルカンテ長官によると、この調査はカシャーサが消費されている主要国で実施される。欧州連合の各国、アメリカ、中国、日本、チリが対象として選ばれた。このリストは各国のブラジル大使館の責任において作成される。調査結果をもとに、ブラジルは、カシャーサの商標名でブラジル産でない蒸留酒を輸入している国の政府に対して、購入の停止を求める交渉をするつもりだ。また、海外で不適切に使用されているブランド名の商品登録を中止するようにも求める。

# A MENOR DISTÂNCIA ENTRE EXPERIÊNCIA E QUALIDADE NA EDUCAÇÃO DO SEU FILHO.

DIRETO DO BRASIL PARA ATENDER OS BRASILEIROS NO JAPÃO.



**PITÁGORAS**  
**COLÉGIO**  
 Unidades do Japão

Qualidade em educação.

[www.pitagoras.com.br](http://www.pitagoras.com.br)  
[colpitbr@maple.ocn.ne.jp](mailto:colpitbr@maple.ocn.ne.jp)

As 6 Unidades do Colégio Pitágoras-Brasil

Gunma-ken, Ota-shi, Uchigashima-cho 241-1	Fone: (0276) 30-3161
Shizuoka-ken, Hamamatsu-shi, Tomitsuka-cho 3119	Fone: (053) 412-5336
Aichi-ken, Kariya-shi, Minami Sakura-machi 1-1	Fone: (0566) 62-5423
Tochigi-ken, Moka-shi, Aramachi 3 chome 44-1	Fone: (0285) 80-2020
Yamanashi-ken, Minami alps-shi, Toda 2379-1	Fone: (055) 280-8420
Nagano-ken, Tomi-shi, Kanou 1106-4	Fone: (0268) 34-7021



## LOJA LIMITADA

<http://www.loja.jp/>

Endereço Yoshida BLDG 1F 4-1-21 Nakanobu,  
Shinagawa-ku, Tokyo 142-0053 Japan  
Telefone: 03-3788-5168 Fax:03-3785-1995

Filial NK BLDG 3F 2-8-2 Marunouti, Naka-ku,  
Nagoya-shi, Aichi-ken 460-0002 Japan  
Telefone: 052-231-1320 Fax:052-229-0275



**Realize o sonho conosco. Se você está pensando em abrir um negócio aqui no Japão, como um restaurante, bar, butique ou escritório, procure-nos, daremos todas as dicas. Faremos as plantas de design e a obra em geral, com todo o apoio em português. Fazemos também design de estandes para eventos. Fazemos também Homepage em português. Não perca tempo, ligue nos agora.**



## IDEETOP Inc.

<http://www.ideetop.co.jp/>

Endereço Landmark tower 10F Minato Mirai Nishi-ku  
Yokohama-shi 220-8110  
Telefone: 045-228-3431 Fax:045-228-3432  
Telefone.050-5517-0574



OS DEZ PRINCIPAIS PRODUTOS EXPORTADOS PELO BRASIL AO JAPÃO		
DE JANEIRO A OUTUBRO DE 2005		
	Produto exportado	Valor em US\$
1	Frango congelado in natura	549.782.477
2	Minério de ferro bruto	500.577.233
3	Alumínio bruto	322.891.099
4	Café torrado em grãos	204.897.734
5	Minério de ferro em pelotas	160.948.069
6	Pasta química de madeira	108.169.137
7	Soja	94.119.209
8	Alcool etílico	72.848.596
9	Níquel	66.522.164
10	Suco de laranja	59.640.861
Total geral janeiro a outubro de 2005		2.837.503.882

ブラジルからの日本への輸出		
2005年1月から9月		
	輸出品	US\$
1	冷凍鶏肉	549.782.477
2	鉄鉱石	500.577.233
3	アルミニウム	322.891.099
4	コーヒー豆	204.897.734
5	鉄鉱砂	160.948.069
6	木材チップ	108.169.137
7	大豆	94.119.209
8	エタノール	72.848.596
9	ニッケル	66.522.164
10	オレンジ・ジュース	59.640.861
2005年1月から9月総額		2.837.503.882



## Banco de Tokyo-Mitsubishi Brasil S/A

*The Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ltd. is one of the largest financial institutions in Japan, providing a wide range of financial services around the world, through its branches and subsidiaries.*



Address

**The Bank of Tokyo-Mitsubishi, Ltd.**

Head Office: 2-7-1 Marunouchi, Chiyoda-ku, 100-8388 Tokyo, Japan  
 Tel: 03-3240-6610

**Banco de Tokyo-Mitsubishi Brasil S/A**

São Paulo: Av. Paulista 1274, 2 andar - Bela Vista  
 CEP:01310-925 São Paulo SP Brasil  
 Tel :(55)-11-3268-0211

Rio de Janeiro : Praia de Botafogo 228, 12 andar, Sala 1201-A  
 CEP:22250-906 Rio de Janeiro RJ Brasil  
 Tel : (55)-21-2553-1840

# WEG Electric Motors Japan Co., Ltd.

ブラジル本社工場の拡大(倍増)  
により、生産性がさらに向上

2003年生産台数実績:950万台、  
世界100ヶ国に輸出

三井物産(株)とのジョイントベンチャーとして国内販売・技術サポートを行う  
新会社に生まれ変わりました



WEGは全ての産業のニーズに応じるため技術革新に力を入れております。また、最高かつ、最も厳しい品質管理規格に適合させる為、その製品製造工程に最新の技術を取り入れて参りました。そして、最も重要なことは、お客様に究極の満足をして頂くことです。その為に従業員一同、日々努力し続けております。

WEGは1994年、日本にウエグジャパン(有)を設立し、その後2003年10月に三井物産(株)とWEG社(本社:ブラジル)とのジョイントベンチャーにてWEGモータの技術及び販売サポート会社としてウエグエレクトリックモーターズジャパン(株)を設立しました。

WEGはモータの生産台数が中南米においてはNO.1、世界でも屈指の電動機メーカーであり、電動機をはじめ発電機、変圧器、開閉制御器、MCC等を生産し、中南米はもとより北米・欧州南アフリカ・豪州・その他全世界100カ国に輸出しております。WEGの電動機は生産、早くからISO9001を取得し、その品質には定評を頂いており適正な価格と相俟って必ず御社のお役に立てるものと確信しております。

## 会社概要

会社名:ウエグエレクトリックモーターズジャパン株式会社 (WEG Electric Motors Japan Co., Ltd.)

設立:2003年10月 (1994年よりウエグジャパン有限会社として運営)

株主:WEG S.A.、三井物産株式会社

業務内容:一般産業用モータ等の販売支援及び技術サポート

販売・サービスネットワーク:関東、東海、北陸、信越、関西、中国、九州



## WEGグループ概要:

設立:1961年

所在地:ブラジル/サンタカタリーナ州

社員数:13,500名(2004年12月末)

事業所:ブラジル、メキシコ、ドイツ、アメリカ、豪州、日本、インド、中国など全18拠点

製造拠点:ブラジル、アルゼンチン、メキシコ、ポルトガル、中国

販売拠点:北・中・南米、欧州、アフリカ、アジア、オセアニアの世界100ヶ国

サービス拠点:世界75ヶ国に約750ヶ所

## 取得規格



## ウエグエレクトリックモーターズ ジャパン株式会社

〒144-0052 東京都大田区蒲田4-4 7-5 第2石井ビル501

TEL:03-3736-2998 FAX:03-3736-2995

URL <http://www.weg.co.jp> E-mail: [motor@weg.co.jp](mailto:motor@weg.co.jp)

### COUROMODA 2005

33ª Feira Internacional de Calçados, Artigos Esportivos e Artefatos de Couro

16 a 19 de janeiro de 2006

**Local** - Pavilhão de Exposições do Anhembi - São Paulo - SP - Brasil  
**Organização e Promoção** - Couromoda Feiras Comerciais

Rua Padre João Manuel, 923 - 6º Andar Cerqueira Cesar

Fone: (5511) 3897-6100  
Fax: (5511) 3897-6161

e-mail: couromoda@couromoda.com.br  
www.couromoda.com

Maior feira de calçados, artigos esportivos e artefatos de couro da América Latina.

**Produtos** - calçados femininos, masculinos e infantis, bolsas, artigos esportivos, artefatos de couro, confecções e acessórios de moda, bijuterias, matérias-primas, máquinas, componentes e tecnologia para o setor de calçados.

### COUROMODA 2005

第33回 履物、スポーツ用品、皮革製品の国際見本市

2006年1月16~19日

**場所**—アネンビ展示場（ブラジル・サンパウロ州・サンパウロ市）  
**主催**—COUROMODA見本市商会  
**住所**—サンパウロ州サ、ンパウロ市・セルケイラ・セザール地区

**住所**  
Rua Padre João Manuel, 923 - 6º Andar Cerqueira Cesar - Sao Paulo - SP - Brasil

T E L (5511) 3897-6100  
F A X (5511) 3897-6161

e-mail: couromoda@couromoda.com.br  
www.couromoda.com

—南米最大の履物、スポーツ用品、皮革製品の見本市—  
展示品—女性、男性、子供用靴、バッグ、スポーツ用品、皮革製品、最新の衣服、アクセサリー、貴金属アクセサリー、靴素材、製作技術

### VITÓRIA STONE FAIR 2006

21ª Feira Internacional do Mármore e Granito

14 a 17 de fevereiro de 2006

**Local** - Parque de Exposições Floriano Varejão - Pavilhão de Carapina - Rodovia do Contorno - BR 101 Norte - Carapina - Serra - ES - Brasil  
**Organização e Promoção** - Milanez & Milaneze S/C Ltda.

Av. José Henrique Rato, 1117 - Bairro de Fatima  
Fone: (5527) 3337-6855  
Fax: (5527) 3337-4011  
Sra. Cecilia Milaneze

e-mail: milaneze@milanezmilaneze.com.br  
www.milanezmilaneze.com.br

Realizada na capital do Estado de Espírito Santo, tem registrado a cada ano um alto índice de expositores e visitantes internacionais, colocando o evento em destaque no cenário mundial. Setores e Produtos - mármore, granitos, ardósias, rochas ornamentais, máquias, equipamentos e insumos para o setor de rochas ornamentais.

### VITÓRIA STONE FAIR 2006

第21回大理石と御影石、インターナショナル見本市

2006年2月14~17日

**場所**—フローリアノ・パレジャウン展示会場（ブラジル・エスピリット・サント州・セーハ市）  
**主催**—Milanez&Milaneze S/C社

**住所**  
Av. José Henrique Rato, 1117 - Bairro de Fatima, Vitoria, ES - Brasil

T E L (5527) 3337-6855  
F A X (5527) 3337-4011  
担当 セシーリア・ミラネーヂ

e-mail: milaneze@milanezmilaneze.com.br  
www.milanezmilaneze.com.br

ラテンアメリカでは装飾用の大理石と御影石の国際見本市として知られているVitoria Stone Fair. エスピリット・サント州の州都で行われ、毎年海外からの出品者と訪問者の注目を集め、高い支持を得ている。展示品、出展分野—大理石、御影石、石盤、装飾用岩石、装飾用岩石関連の機器。

# bell tech

## 人材派遣会社

### グループ企業

企業名	創立	所在地	事業内容
株式会社 ベルテック	平成2年	刈谷市	製造委託請負、一般労働者派遣業
角文建設 株式会社	文久3年	刈谷市	総合建築業：土木、建築、舗装、造園
すまいの角文 株式会社	文久3年	刈谷市	不動産業、分譲住宅・マンション企画販売
親和建設 株式会社	昭和22年	碧南市	総合建築業：土木、建築の施工管理
株式会社 ジーエスエレテック	昭和42年	刈谷市	自動車用ワイヤーハーネス製造販売
株式会社 エレクトロフレックス	昭和58年	刈谷市	電子機器の研究開発、製作、販売
株式会社 光屋ライティング	平成9年	安城市	光ファイバー照明機器の開発、製作、販売
(株) トータルサービスシステムズ	平成5年	刈谷市	マンション委託管理、第3種旅行業
西三河リハウス株式会社	平成6年	刈谷市	不動産売買、仲介
有限会社 白木屋	昭和61年	刈谷市	高級木造注文住宅施工、管理
有限会社 オリチン織研	昭和58年	刈谷市	不動産賃貸、管理、貿易業務
GSW マニュファクチャリング Inc.	1989年	OH USA	自動車用ワイヤーハーネス製造販売
GS オブウェストパーシニア Inc.	1994年	WV USA	自動車用ワイヤーハーネス製造販売
グリーンサイドワールド`ワイド` Inc.	1989年	OH USA	不動産賃貸、管理、貿易業務
グルメインターナショナル Inc.	1994年	OH USA	日本食レストラン経営



株式会社 ベルテック

〒448-0004 愛知県  
刈谷市泉田町高畑一色 1-1

Tel: 0566-25-7111

e-mail: bell@belltech.jp





**COMEMORANDO 10 ANOS DE FUNDAÇÃO  
COM TRADIÇÃO E SERIEDADE  
AGRADECEMOS A PREFERÊNCIA.**



**Trabalhos nas areas:**

**AUTO PEÇAS, ALIMENTOS, MONTAGEM, KENSA e outros  
em GUNMA ( Ota, Oizumi e Nitta) SAITAMA - TOKYO**

**•••Apartamentos Disponíveis•••**



〒373-0826 Gunma-ken Ota-shi Furuto-cho 1019  
Tel:(0276) 38-8773 Fax:(0276) 38-8774

www.lfi.jp  
info@lfi.jp



**PRODUTORA & AGÊNCIA DE PROPAGANDA**

3DCG animation  
CM Production  
Produção de vídeo para TV  
Filmes e Documentários

Marketing Design  
Assessoria de imprensa  
Projetos & Eventos

〒373-0826 Gunma-ken Ota-shi Furuto-cho 1019  
Tel:(0276) 30-5536 Fax:(0276) 30-5537

www.look-up.co.jp  
info@look-up.co.jp

**DISK-SHOPPING**



**QUITANDINHA**  
Produtos Brasileiros

**日本全国へお届けします!**  
[www.quitandinha.com](http://www.quitandinha.com)



**キタンジーニャ  
ブラジル食料品・雑貨・書籍・雑誌・CD・DVD**

Quitandinha Plaza (店舗)  
群馬県邑楽郡大泉町西小泉4-11-22ブラジリアンプラザ2F  
10:00 - 21:00※月曜休 (シーズンにより変動あり)

Disk-Shopping Quitandinha (通信販売)  
フリーダイヤル 0120-62-5540 10:00 - 21:00  
電話 0276-62-5553

# Brastech

## Offshore & IT Solutions

こんな時にはご連絡を！

Java、C、C++、Netの  
エンジニアを探している時。

英語、ポルトガル語、日本語で  
ホームページをつくりたい時。

オフショア開発、コールセンター  
業務でコストダウンを検討  
している時。

www.brastech.co.jp  
info@brastech.co.jp  
Tel (03)5738-3797  
Fax (03)5738-3793

**DO BRAZIL**  
ド・ブラジル

**新規会員募集中**  
**～登録無料！～**

www.dobrazil.jp

「ブラジル食品専門店」  
といえばド・ブラジル！  
ブラジルの美味しいものや  
「お得」な情報満載！

www.dobrazil.jp  
info@dobrazil.jp  
Tel (050)5525-2825  
Fax (03)5790-8195

東京でのブラジル  
**Brasil em Tokyo**

## BARE E RESTAURANTES BRASILEIROS EM TOKYO 東京のブラジル・レストラン／バー

### ACARAJÉ TROPICANA

アカラジェ・トロピカーナ  
Churrasco, pratos à la carte, bar e música brasileira.  
シュハスコ食べ放題、飲み放題の老舗ブラジル料理店。毎週金・土曜は夜中からクラブになり、朝方まで営業している。  
Tokyo-to, Minato-ku, Nishi Azabu 1-1-1 Edge Bldg B1  
東京都港区西麻布1-1-1 エッジビル B1  
電話/Tel: 03-3479-4690  
www.tropicana.co.jp

### COPA TOKYO

コパ東京  
Rodízio de churrasco e pratos à la carte, música ao vivo e bar.  
シュハスコ食べ放題(牛モモ・牛ロース・牛コブ肉・牛バラ肉・牛ハラミ・牛ヒレ・豚バラ肉・鶏手羽・鶏心臓・ソーセージ)、生音楽(ボサノバ)あり。  
Tokyo-to, Shibuya-ku, Jingu-mae 2-8-2 Pacific House B1  
東京都渋谷区神宮前2-8-2 パシフィックハウスB1F  
電話/Tel: 03-5411-3335  
www.copatokyo.com

### BARBACOA GRILL AOYAMA

青山バルバコア・グリル  
Rodízio de churrasco, almoço à la carte e salada bar.  
シュハスコ食べ放題の老舗ブラジル料理店。豊富なサラダブッフエは定評がある。  
Tokyo-to, Shibuya-ku, Jingu-mae 4-3-24 Tokyu Reit Omotesando Square B1  
東京都渋谷区神宮前4-3-24 Tokyu Reit表参道スクエアB1  
電話/Tel: 03-3796-0571  
www.mediage.jp/restaurant/barbacoa/index.html  
info@wondertable.com

### BARBACOA STEAKHOUSE ODAIBA

台場バルバコア・ステーキハウス  
Churrascaria com pratos à la carte  
シュハスコ料理をベースとしたバルバコア2号店。  
Tokyo-to, Minato-ku, Daiba 1-7-1 Mediage 5F  
港区台場1-7-1 メディアージュ5F  
電話/Tel: 03-3599-4071  
www.mediage.jp/restaurant/barbacoa/index.html  
info@wondertable.com

### TUCANO'S

ツカーノス  
Rodízio de churrasco.  
フォーゴジション(大地の火)で焼き上げたシュハスコが食べ放題。ブラジル、ポルトガルのワインが70種800本以上揃い、アマゾン発トピカルフルーツジュースも味わえる。店内には大型スクリーンも設置。ビーフ・ランチセット、チキン・ランチセット、シュハスコ・サラダブッフエもあり。  
Tokyo-to, Shibuya-ku, Dogenzaka 2-23-12 Shibuya Fontis Bld B1  
東京都渋谷区道玄坂2-23-12 渋谷フォンティスビルB1  
電話/Tel: 03-5784-2661  
www.legal-inc.com/tucanos/  
info@legal-inc.com

### SACI PERERÉ

サッシペレレ  
Comida brasileira, pratos à la carte e música ao vivo.  
食べて、飲んで、踊れる店。ブラジル料理といえばフエイジョアード。ブラジル産の黒豆と塩漬けの牛・豚、ベーコン、ソーセージなどを煮込み、ガーリックライスに混ぜて食べる料理。小野リサの実親オーナー店としても知られている。  
Tokyo-to, Shinjuku-ku, 新宿区本塩町9 光丘四谷ビルB1  
電話/Tel: 03-3353-7521  
www.saciperere.co.jp

### MUITO BOM

ムイトボン  
ブラジル料理専門店。リオデジャネイロ出身シェフが作るメニューは、現地そのままの味が楽しめる評判。  
Tokyo-to, Chiyoda-ku, Kanda, Jimbocho 2-1 Iwanami Jimbocho Bldg Bekkan 2F  
東京都千代田区神田神保町2-1 岩波神保町ビル別館2F  
電話/Tel: 03-3238-7946

### LIVRARIA

ブラジル本、雑誌  
LIVRARIAKYODAI BOOKS  
兄弟ブックス  
Vende revistas, jornais e todos os tipos de livros em português e espanhol, Cd's e DVD's. ブラジル、ペルー最新の本、雑誌、CD、DVD等を揃えている。  
Tokyo-To, Shinagawa-Ku, Higashi Gotanda 1-13-12, Gotanda Fuji Bld. 6F  
東京都品川区東五反田1-13-12 五反田富士ビル 6F 電話/Tel: 03-3280-1025

### 在日ブラジル大使館

〒107-8633東京都港区北青山2-11-12  
 電話03-3404-5211  
 Fax03-3405-5846

ブラジル大使館の建物は東京・青山の路地に面しています。

赤にペイントされた正面の壁と、それとは逆のカーブを描いた曲線的で黄色にペイントされた建物。路地の間に小さな空間を作り上げています。

### 在日東京ブラジル総領事館

管轄地域: 秋田県、青森県、千葉県、福島県、群馬県、北海道、茨城県、岩手県、神奈川県、宮城県、長野県、新潟県、埼玉県、栃木県、東京都、山形県、山梨県

住所: 〒141-0022東京都品川区東五反田1丁目13-12五反田富士ビル2階  
 www.consbrasil.org  
 e-mail: visa@consbrasil.org

ブラジル国民がアメリカ合衆国への入国ビザ取得にあたって課される同等の処置として、アメリカ国籍の方は入国ビザ料金とは別に¥12,000が必要となります。その他、ビザに関するご質問は、FAX (03) 5488-5458で ビザ・セクションへ、お尋ね下さい。

### 在日名古屋ブラジル総領事館

管轄地域: 愛知県、静岡県、岐阜県、三重県、滋賀県、大阪府、広島県、兵庫県、岡山県、富山県、福井県、奈良県、京都府、石川県、香川県、福岡県、和歌山県、山口県、愛媛県、熊本県、鹿児島県、沖縄県、宮崎県、島根県、長崎県、大分県、佐賀県、鳥取県、徳島県、高知県

住所: 〒460-0002愛知県名古屋市中区丸の内1丁目10-29白川第八ビル2階  
 www2.gol.com/users/cgnagoya  
 e-mail: cgnagoya@gol.com

Great ideas for your company

AD'S | PAMPHLETS | POSTERS | FLYERS

advertising | marketing | planning  
 Tel: 03-3404-5636 | Fax: 03-3404-5633  
 e-mail: info@comunicativo.jp

comunicativo  
 advertising & marketing

日系ブラジル人とその雇用者のパイプ役を勤める  
 日系ブラジル人全般に関わる総合コンサルタント社

- 各種コンサルタント業務
- 民営職業紹介事業
- 旅行業
- 生命・損害保険代理店

各種書類作成・入国管理局、  
 ブラジル領事館取次申請・南米行き格安航空券・各種保険お見積り  
**お気軽にお問合せください。**

JETBRAS Co., Ltd. | 株式会社ジェットプラス  
 TOKYO: 〒183-0015 Tokyo-to, Fuchu-shi, Shimizugaoka 1-3-8 Kobayashi Bldg. 4F  
 Tel: 042-335-8068 • Fax: 042-335-8069 e-mail: info@jetbras.co.jp  
 GUNMA: Tel: 0270-74-8062 | SÃO PAULO: Tel: 55-11-3105-9485

JETBRAS  
 Consultoria & Turismo  
<http://jetbras.co.jp>

ブラジルコミュニティに興味はありませんか?

FOLHA e Revista DO CARRO

ポルトガル語雑誌  
 ヘヴィスタ・フォリア・エ

ポルトガル語カーマガジン  
 ヘヴィスタ・ド・カーホ

ヘヴィスタ・フォリア・エ ヘヴィスタ・ド・カーホは  
 ブラジルコミュニティを対象とするポルトガル語の  
 フリーペーパーです。  
 教育、経済、仕事、スポーツ、車、などをキーワードに  
 さまざまな生活情報を取上げ、また商品サービスの  
 紹介をしています。

Revista Folha E and Revista do Carro is the only 100% brazilian community  
 news freepaper magazine. Published monthly with more than 500 distribution  
 points all over Japan. If your business is aimed to the brazilian / latin language  
 community, you are in the right spot!

お問い合わせ ☎0276-61-1888  
 (株)アイデアコミュニケーションズ

TECH  
**Contemporary**

RH ESPECIALIZADO

A Contemporary-tech é a Pioneira  
 no ramo de alocação e apresentação  
 de Recursos Humanos Especializados  
 para empresas brasileiras no Japão.  
 Necessitando de profissionais  
 especializados, não hesite  
 em contatar-nos.

人材派遣・紹介

株コンテンポラリーテックはブラジル  
 関連企業への人材提供のパイオニア。  
 南米ビジネスに強い人材が必要な際は、  
 是非ご相談ください。

2-22-3 Hongo, Bunkyo-ku, Tokyo 〒113-0033 Japan  
**Tel: 03-5689-0968 | Fax: 03-5689-4720**  
 e-mail: jobcontechjapan@contemporary-tech.com  
[www.contemporary-tech.com/](http://www.contemporary-tech.com/)

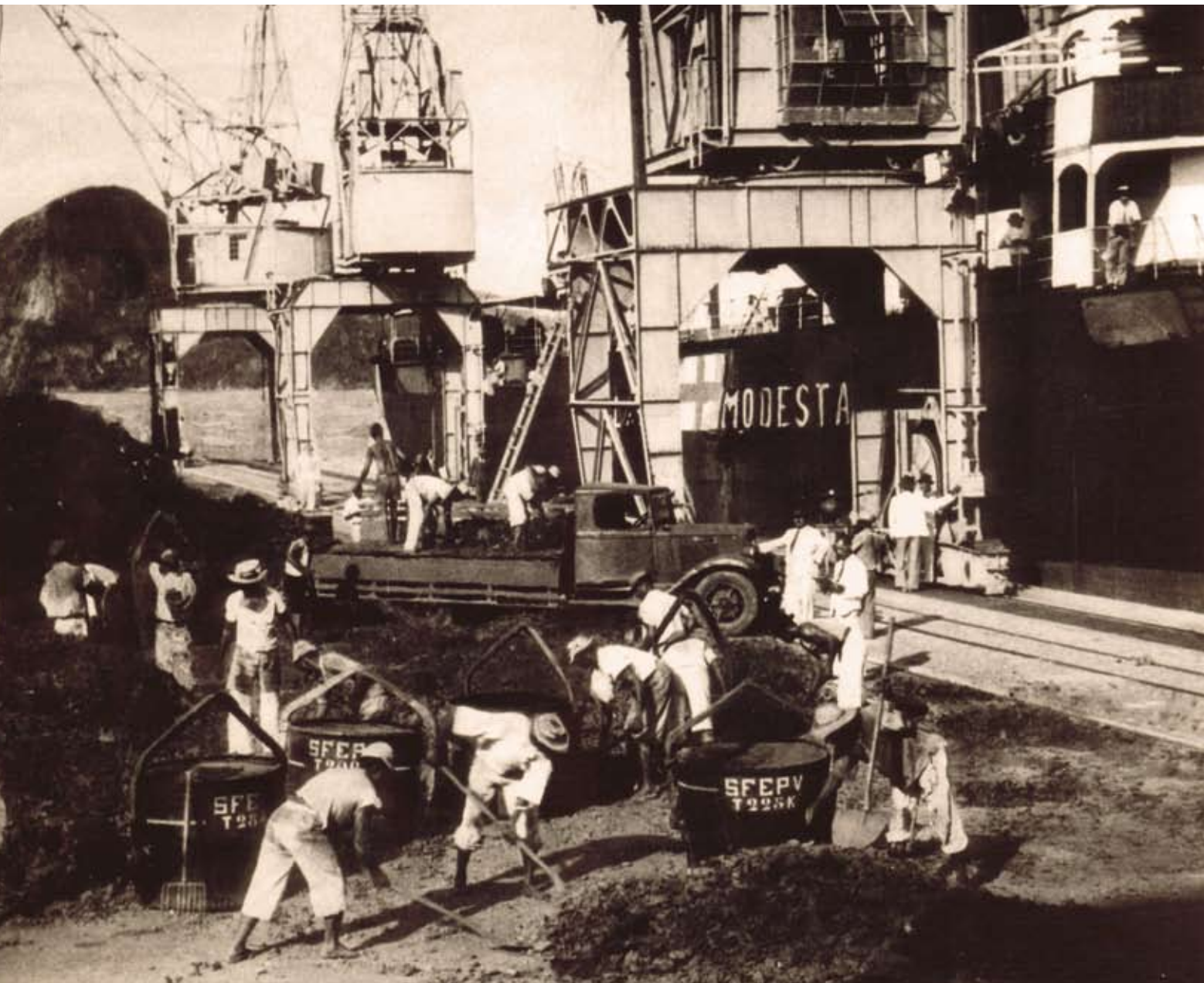
CVRD - Companhia Vale do Rio Doce - リオ・ドセ社

# 50 anos ligando o Brasil ao Japão

## ブラジルと日本 を繋ぐ50年

Conheça um pouco da história do relacionamento entre a maior mineradora das Américas e as usinas japonesas. Uma relação que mudou inclusive os padrões da navegação mundial

世界の海上貿易を変えた、米州最大級の鉱山会社と日本の製鉄会社との歴史の一幕を紹介したい



Carregamento de minério de ferro no porto de Vitória, ES, na década de 50: novo ciclo na história da mineração brasileira 50年代、ヴィトリア港での鉄鉱石の積み込み作業：ブラジル鉱山の新しい歴史

## O VALE DO RIO DOCE ドセ河溪谷

A história da mineração brasileira tem início no século XVII, quando os bandeirantes iniciaram o desbravamento do interior do Brasil. Começando pelo interior de São Paulo, passando por Goiás, Mato Grosso e principalmente Minas Gerais, os exploradores estavam à procura de ouro e diamantes. Assim nascem, em função da mineração, as cidades hoje históricas de Ouro Preto, Mariana, Vila Rica, Sabará e Minas Novas. Próximo a essas cidades, um rio teve importância fundamental nas conquistas dos bandeirantes: o Rio Doce.

Nascendo na Serra da Mantiqueira e compondo com seus afluentes uma das bacias hidrográficas mais importantes na Região Sudeste, a do Vale do Rio Doce, serviu de caminho, levando os sertanistas e exploradores Antônio Dias de Oliveira e Borba Gato, no início do século XVII, para dentro das Minas Gerais. Séculos depois da exploração do ouro pelos portugueses, a descoberta de ferro na região de Itabira foi uma consequência. Pouco explorada no período imperial, o minério de ferro passou a ser retirado no começo do século passado. Começava dessa forma, a segunda fase da história da mineração no Brasil: a da exploração empresarial.

Em 1904, é fundada a CEFVM - Companhia Estrada de Ferro Vitória a Minas, que no futuro ligaria Vitória (Espírito Santo) a Belo Horizonte (Minas Gerais). Em 1909, é criada com capital inglês a Brazilian Hematite Syndicate, que passa a controlar a CEFVM e a explorar o minério de ferro. Em 1911, a empresa se torna a Itabira Iron Ore Company, do empresário norte-americano Percival Farquhar. Em 1940, é feito o primeiro embarque de minério pelo porto de Vitória. Um ano depois, Farquhar se associa à Cia. Brasileira de Mineração e Siderurgia e a Cia. Itabira de Mineração.

ブラジルの鉱業の歴史は、人々がブラジルの奥地を開拓し始めた17世紀に遡る。開拓者が金やダイヤモンドを求めてサン・パウロ州の内陸部から出発し、ゴイアス州、マット・グロソ州、そして特にミナス・ジェライス州の開拓を始めた。このようにして、鉱業のおかげで現在、歴史的な都市となっているオーロ・プレット、マリアーナ、ヴィラ・リッカ、サバラ、ミナス・ノーヴァスなどが誕生した。これらの都市の近くに開拓者にとって非常に重要な意味を持つ河がある。ドセ河である。

ドセ河はマンチケイラ山脈に水源があり、支流が合流するブラジル南東部の地域で、最も重要な河川水路であるドセ河溪谷を形成している。この溪谷は17世紀の始めにアントニオ・チアス・デ・オリヴェイラとボルバ・ガットという2人の探検家がミナスの奥地に向う際の交通手段となった。数年後、ポルトガル人が金を求めて奥地までやって来た際、鉄鉱石がイタビラ地区で発見された。しかし、帝国時代には当地は殆ど採掘されなかったが、20世紀の初頭になって、鉄鉱石が採掘され始めた。このように、ブラジル鉱業史の第二幕が企業による開発という形で始まった。

1904年、CEFVM社（ヴィトリア・ミナス鉄道会社）が設立された。後にヴィトリア（エスピリト・サント州）とベロ・オリゾンテ（ミナス・ジェライス州）とを繋ぐことになる。1909年、ブラジリアン・ヘマタイト・シンジケートが英国資本で創立され、CEFVM社の経営支配と鉄鉱石の開発を始めた。1911年には同社の経営者が米国人パーシバル・ファークハーとなり、社名はイタビラ・アイアン・オア社に変わった。1940年にはヴィトリア港から鉄鉱石が初めて出荷された。また、1年後ファークハー氏のイタビラ・アイアン・オア社はブラジレイラ・ミネラソン・シデルルジカ社とイタビラ・デ・ミネラソン社と提携した。



Descarregamento de minério no porto de Vitória nos anos 50: processo manual e rudimentar  
50年代、ヴィトリア港にて：原始的な作業



## NASCE UM GIGANTE

**A** Companhia Vale do Rio Doce (CVRD) é criada em junho de 1942 por meio do decreto-lei N° 4.352, assinado pelo então presidente da República, Getúlio Vargas. O mundo estava em plena Segunda Guerra e dividido em duas partes: os países do Eixo e os Aliados, liderados pela Inglaterra e Estados Unidos.

A nova companhia, de economia mista, encamparia a Itabira Iron Ore Company e a CEFVM. Em 1943, durante a primeira assembléia de constituição da Vale, a sede administrativa é fixada em Itabira e o domicílio jurídico no Rio de Janeiro. O primeiro presidente nomeado é Israel Pinheiro. Mineiro, formado em mineração e metalurgia pela Universidade de Ouro Preto, Pinheiro já tinha sido Secretário da Agricultura, Comércio, Indústria e Trabalho de Minas Gerais. Depois se destacaria como deputado federal, um dos construtores de Brasília e por fim, governador do Estado de Minas Gerais.

## 大企業の誕生

CVRDは1942年6月、当時の大統領、ジェッリオ・ヴァルガスが公布した大統領令4352条によって設立された。世界は、第二次世界大戦の真っ只中にあり、枢軸国と米英に率いられる連合国の二つに分かれていた。

また、CVRDはイタビラ・アイアン・オア社とCEFVM社を買収した。1943年に会社設立の会議が開かれた際、経営本部はイタビラに、法定住所はリオに置かれた。初代社長にはイスラエル・ピニエイロ氏が抜擢された。ミナス州出身で、オーロ・プレット大学で鉱業、冶金学を学び、ミナス州の農業、商工業、労働局長官を務めていた。後に、首都ブラジリアの建設に連邦議員として貢献し、最後にミナス州知事を務めた。



Estrada de Ferro Vitória a Minas: pioneirismo na logística de transporte ヴィトリア・ミナス線：鉄道輸送が発達した路線

## O JAPÃO NA VIDA DA VALE

No início dos anos 50, o Brasil passava por grandes transformações, o governo de Getúlio Vargas chegava ao fim com seu fatídico suicídio. Seu vice, o carioca Café Filho, assumiria a presidência por um curto período, impedido de prosseguir por uma junta parlamentar e também por questões de saúde. Nesse período, a Vale alcançaria o patamar de 80% das exportações de minério de ferro feitas pelo país.

Nessa onda, o processo para transformar o Brasil em um país moderno e industrializado, iniciado por Vargas, com a criação de empresas como a Petrobras, Companhia Vale do Rio Doce, Siderúrgica de Volta Redonda e a nova CLT - Consolidação das Leis do Trabalho -, tem continuidade no governo de Juscelino Kubitschek, com a entrada desta vez das empresas multinacionais e da indústria automobilística. O Brasil dava, assim, um passo importante para deixar de ser apenas um grande país agrário-moculturista para se tornar um país em início de industrialização.

Já o Japão passava também por um grande processo de reconstrução. O país crescia a cada ano e criava um novo milagre, o do crescimento pós-guerra, com o renascimento das grandes empresas e o desenvolvimento de sua economia, principalmente no setor siderúrgico.

Porém, para que esse crescimento pudesse se concretizar, o Japão necessitava de matéria-prima, entre elas, de minério de ferro. A Índia, maior exportadora do mundo na época, não possuía condições de ampliar a extração do minério, ou seja não apresentava perspectivas que possibilitassem o atendimento à essa nova demanda. A Austrália, por sua vez, mal acabara de descobrir o ferro em suas terras. Quanto ao Brasil, o Japão já tinha conhecimento das reservas de minério de ferro desde o início do século, mas não sabia a qualidade e nem a capacidade de extração do país.

Em 1953, um lote pequeno de minério é embarcado pelo porto de Santos para que os japoneses pudessem conhecer o minério brasileiro. O envio resulta em uma pequena compra, a primeira, das usinas japonesas, em 1955.

## CVRDと日本

50年代初頭、ブラジルは大きな転換期にあった。ジェツリオ・ヴァルガス政権は大統領の悲劇的な自殺で幕を閉じた。当時のカフエ・フィーリョ副大統領が後を引き継いだ。議会の圧力と健康問題とで短期に終わった。この時代、CVRDはブラジルの鉄鉱石輸出の80%を占めていた。

ヴァルガス政権は、ペトロbras社やCVRD、ヴォルタ・レドンダの製鉄所を設立し、新しい労働法を確立させた。これらのブラジルを近代的な工業国に変貌させるプロセスは、その後のジュセリーノ・クビチェック政権にも継承された。同政権時代に、自動車産業や多国籍企業がブラジルに進出した。ブラジルはモノカルチャー的な農業国から、工業化の初期段階にある国に変貌する大きな一歩を踏み出した。一方、日本もこの時代は復興期にあった。大企業の再生と、経済、特に製鉄業の発展などで経済は年々成長し、戦後の新しい「奇跡」が生み出された。

しかし、この成長を実現させるためには鉄鉱石などの原料が不可欠であった。当時、世界最大の鉄鉱石輸出国であったインドは、鉄鉱石の採掘を拡大する条件を備えておらず、この新規需要に応える見通しが立たなかった。オーストラリアでは鉄鉱石が発掘されたばかりであった。ブラジルに関しては、20世紀の初めから鉄鉱石の埋蔵量があることは知られていたものの、ブラジルの採掘能力と品質に関しては未知であった。

1953年、日本企業にブラジルの鉄鉱石を紹介するために、サントス港から鉄鉱石の小ロットが輸出された。これにより、1955年に日本の製鉄所が少量のブラジル鉄鉱石を初めて購入した。

# UM SAMURAI NO DESTINO DA VALE

“A primeira vez que fui ao Brasil foi em 1960, para ver a carga de 15 mil toneladas do contrato com a Fuji Steel”, declara\* Takashi Imai, hoje conselheiro da Nippon Steel, e responsável pela primeira compra de minério brasileiro pelos japoneses. Figura principal, ao lado do engenheiro Eliezer Batista, na história destes 50 anos, Imai era gerente da Fuji Steel na época em que foi ao Brasil.

Mas os problemas para compra de minério de ferro brasileiro eram muitos e inviabilizavam a negociação. A questão não era a qualidade do material, de uma pureza única, mas sim de ordem logística. “O Brasil ficava muito distante e o custo do transporte, feito na época em navios de 20 mil toneladas, inviabilizava a exportação”, recorda Renato Neves, presidente da Rio Doce Ásia Corporation, o escritório da Vale no Japão. “Mas esse quadro se reverteu com o rápido crescimento da siderurgia japonesa. Em 1961, o Brasil passou a ser considerado, entre os dirigentes da indústria japonesa, como um grande fornecedor potencial de matéria-prima”, diz Imai.

Na época, o transporte de minério de ferro era realizado em navios com porte de 15 mil a 20 mil toneladas, mas já estavam sendo projetadas embarcações de maior porte: com capacidade para 50 mil a 60 mil toneladas. “Assim, o Brasil também teria que se transformar em um excelente exportador”, explica o conselheiro da Nippon Steel.

Foi o primeiro grande contrato da Vale do Rio Doce com as oito usinas japonesas, que na época eram Yawata, Fuji, Nippon Kokan, Kawasaki, Sumitomo, Kobe, Nisshin e Nakayama. Hoje a Nakayama não opera mais alto forno - etapa do processo siderúrgico onde o minério de ferro é usado - a Nippon Kokan e a Kawasaki se fundiram em 2003, criando a JFE Steel. A Yawata e a Fuji também se uniram, dando origem à Nippon Steel, em 1970.

O contrato assinado em 1962, que começaria a vigorar em 1966, determinava que o Brasil necessitaria construir um porto para receber navios entre 50 mil e 100 mil toneladas. Na época, os maiores navios eram de 20 mil a 25 mil toneladas, carregados no porto de Atalaia, em Vitória (ES). “Imai-san e o Dr. Eliezer idealizaram esse navio de 50 mil toneladas, que não existia na época, e que depois passou para 100 mil toneladas. E a Vale construiu o porto de Tubarão, em Vitória, para recebê-lo”, explica o presidente da Rio Doce Ásia Corporation.

“Precisávamos de um contrato de longo prazo para justificar o investimento na construção do porto, que acabou sendo o de Tubarão. Nesse processo, os japoneses perceberam a nossa grande vontade em fazer e atender à necessidade deles. Nasceu uma enorme confiança, fortalecida com a conclusão do porto, exatamente na cronologia combinada. O projeto foi feito com inovações que causaram modificações na navegação mundial e na engenharia de portos no mundo inteiro”, enfatiza\* Eliezer Batista, ex-presidente da Vale.

“O contrato previa que o minério passasse a ser embarcado a partir de abril de 1966. Em agosto do mesmo ano, a Vale terminava o porto com capacidade para receber navios de até 120 mil toneladas, sendo o primeiro porto particular de grande porte. Em 1973, o porto de Tubarão já recebia navios de 250 mil toneladas. Assim, a Vale se consolidava como um dos grandes fornecedores de minério de ferro do Japão. Hoje, a Companhia exporta para os japoneses cerca de 27 milhões de toneladas de minério de ferro e pelotas por ano”, aponta Renato Neves.

## CVRD — 1 人のサムライ

foto: Divulgação



Takashi Imai, conselheiro da Nippon Steel: sem a sua participação, a CVRD não seria o que é hoje. Novo diretor-geral: ele é hoje novo diretor-geral. Ele é hoje novo diretor-geral. Ele é hoje novo diretor-geral.

“Primeira vez que visitei o Brasil foi em 1960, quando a Nippon Steel assinou um contrato de 15 mil toneladas de minério de ferro com a Vale. Foi uma grande oportunidade para a Nippon Steel, pois era a primeira compra de minério brasileiro pelos japoneses. Na época, o Brasil era considerado um grande fornecedor potencial de matéria-prima para a indústria japonesa. Mas esse quadro se reverteu com o rápido crescimento da siderurgia japonesa. Em 1961, o Brasil passou a ser considerado, entre os dirigentes da indústria japonesa, como um grande fornecedor potencial de matéria-prima”, diz Imai.

“Mas esse quadro se reverteu com o rápido crescimento da siderurgia japonesa. Em 1961, o Brasil passou a ser considerado, entre os dirigentes da indústria japonesa, como um grande fornecedor potencial de matéria-prima”, diz Imai.

“Mas esse quadro se reverteu com o rápido crescimento da siderurgia japonesa. Em 1961, o Brasil passou a ser considerado, entre os dirigentes da indústria japonesa, como um grande fornecedor potencial de matéria-prima”, diz Imai.

“Mas esse quadro se reverteu com o rápido crescimento da siderurgia japonesa. Em 1961, o Brasil passou a ser considerado, entre os dirigentes da indústria japonesa, como um grande fornecedor potencial de matéria-prima”, diz Imai.

“Mas esse quadro se reverteu com o rápido crescimento da siderurgia japonesa. Em 1961, o Brasil passou a ser considerado, entre os dirigentes da indústria japonesa, como um grande fornecedor potencial de matéria-prima”, diz Imai.

“Mas esse quadro se reverteu com o rápido crescimento da siderurgia japonesa. Em 1961, o Brasil passou a ser considerado, entre os dirigentes da indústria japonesa, como um grande fornecedor potencial de matéria-prima”, diz Imai.

“Mas esse quadro se reverteu com o rápido crescimento da siderurgia japonesa. Em 1961, o Brasil passou a ser considerado, entre os dirigentes da indústria japonesa, como um grande fornecedor potencial de matéria-prima”, diz Imai.





Caminhão "fora-de-estrada" operando em Carajás: tecnologia de ponta para explorar a maior mina a céu aberto do mundo  
Carajás鉱山にて稼働するブルドーザー

## O SONHO SE TRANSFORMA EM CARAJÁS

Em 1967, geólogos da Cia. Meridional de Mineração, subsidiária da United States (US) Steel Corporation, descobrem minério de ferro em Carajás (PA). Em 1972, a Vale e a US Steel constituem a Valuec Serviços Técnicos para analisar a viabilidade da exploração das reservas de Carajás. Quatro anos depois, por meio do decreto Nº 77.608, a Vale receberia a concessão para construção, uso e exploração da estrada de ferro entre Carajás (PA) e São Luís (MA). Em 1977, a companhia anunciaria prioridade ao Projeto Carajás, para, a partir de 1982, iniciar a exportação do minério de ferro pelo Porto de Itaqui (MA). Um ano depois começaria a construir a Estrada de Ferro Carajás (EFC). O então presidente da República, general João Figueiredo, aprova o Projeto Ferro Carajás e concede o financiamento para a Vale incorporar a Amazônia Mineração (Amza), criando a Superintendência de Implantação do Projeto Ferro Carajás (Sumip).

## カラジャスで叶った夢

1967年、アメリカのUS Steel社が出資していたメリジョナル・デ・ミネラソン社の地質学者達は、バラ州のカラジャスで鉄鉱石を発見した。CVRDとUS Steel社は1972年、カラジャス鉱床の開発の現実性を検討するため、バルエック・セルヴィツッ・テクニコ社を設立した。4年後、大統領令77608条により、CVRDはバラ州のカラジャスからマラニョン州のサン・ルイスまでの鉄道敷設、使用、開発の許可を得た。1977年にCVRDは、1982年からマラニョン州イタキ港を通じて鉄鉱石輸出を開始するためのカラジャス・プロジェクトを発表した。そして1年後、カラジャス鉄道の建設を開始した。当時の共和国大統領ジョアン・フィゲイレイド將軍は、カラジャス・プロジェクトを承認し、CVRDがアマゾニア・ミネラソン社 (Amza) を吸収合併するためにCVRDに融資し、カラジャス鉄鉱石プロジェクト設置本部を発足させた。



Empilhadeira de minério em Carajás: maquinário moderno para a logística de carga 鉄鉱石を採取：最新技術を駆使して輸送する

“Os americanos falavam que Carajás era inviável para extrair minério e transportá-lo aos preços da época. A Vale comprou a participação da US Steel por 50 milhões de dólares”, explica Renato Neves. Assim, com financiamento europeu e japonês, a CVRD inicia o processo da construção do complexo Carajás.

Por determinação de Eliezer Batista, começa a construção da Estrada de Ferro Carajás, ligando a mina ao porto de Itaqui, em São Luís do Maranhão. O projeto original previa a extração de 35 milhões de toneladas por ano.

“O Japão ajudou muito a Vale, financiando a exploração em Carajás, em 1985. Os que acreditaram muito em Carajás foram novamente Imai-san e o Dr. Eliezer. Entre 1980 e 1981, vim ao Japão diversas vezes acompanhando o Diretor Financeiro, Samir Zraick, para negociar empréstimos com Eximbank. O valor na época era de 3 bilhões de dólares e a Vale se propunha a abrir uma estrada de ferro no norte, no meio da floresta. Ninguém acreditava que fosse possível. Era um investimento ousado na Amazônia. Com o financiamento em 1981 e o compromisso de entrega para 1985, Carajás teve início. Com um ano de atraso, em 1986, a ferrovia ficou pronta. Hoje Carajás é a maior mina aberta do mundo. Inicialmente projetada para produzir 35 milhões de toneladas, alcançará 100 milhões de toneladas por ano em 2007”, avalia Renato Neves.

“Carajás foi amor à primeira vista. O minério de ferro extraído tinha de 66% a 67% de pureza, de primeira categoria e os depósitos tinham reservas de 18 bilhões de toneladas, quantidade igual a toda a reserva da Austrália. Quanto a distância para transporte, eram cerca de mil quilômetros com leve inclinação, portanto, não seria problema para ser transportado por ferrovia, fiquei maravilhado. Resolvemos trabalhar em conjunto com Eliezer Batista em Carajás, mas havia um problema a ser superado: o capital. Nosso projeto tinha como previsão custar de 5 bilhões a 7 bilhões de dólares. Precisávamos decidir como obteresse montante”, lembra Takashi Imai.

“Em 1984, o porto foi aberto. Ao olhar a trajetória da construção de Carajás, na qual empenhei 10 anos de minha vida, como um profissional do ramo da siderurgia, não poderia sentir satisfação maior do que ter realizado este projeto. Se Carajás não tivesse sido descoberta à época, fico imaginando como estaria o mundo siderúrgico hoje. Causa-me temor só de imaginar. Felizmente nosso trabalho gerou frutos e realmente acredito que fomos agraciados com um milagre. É uma alegria muito grande ter conseguido chegar ao sucesso”, pondera Imai. “É um produto de alta qualidade, reconhecido mundialmente e que os japoneses consomem muito. Eu fico imaginando a siderurgia mundial sem essa mina, seria um caos”, completa Neves.

Carajás possui reservas comprovadas de 1,8 bilhões de toneladas, mas, analistas de mercado estimam que a maior mina a céu aberto do mundo possua na verdade 18 bilhões de toneladas, que, no ritmo atual de extração, a mina poderá durar por mais 200 anos. “Quando passamos a produzir 50 milhões foi um salto, pois as minas do sudeste (em Minas Gerais) produziam 50 milhões à época. A expansão de Carajás passou por 70 milhões. Em 2006, serão 85 milhões e 100 milhões de toneladas em 2007”, explica Renato.

「US Steel社側は、当時の鉄鉱石の水準価格ではカラジャスから採鉱して輸送するのは採算に合わないとしていた。CVRDは5,000万ドルでUS Steel社の持ち株分を買収した。このように、ヨーロッパと日本からの融資により、カラジャス・コンプレックスの建設が着手された。パチスタ氏の強い意志により、マラニョン州サンルイスにあるイタキ港と鉱山を繋ぐカラジャス鉄道の建設が着手された。当初の計画では年間3,500万トンの採鉱が予定されていた。日本は1985年、カラジャスにおける鉄鉱石の開発を融資することで、CVRDを大いに支援した。カラジャス・プロジェクトを信頼していたのはここでもエリエゼル・パチスタ氏と今井氏であった。私は1980年と1981年、財務担当取締役のサミール・ズライック氏と共に何度も日本に訪れ、日本輸出入銀行と融資交渉を行った。当時の金額で30億ドルだった。CVRDは、北部のジャングルの中央部に鉄道を敷設することを提案していた。しかし、誰も実現できるとは思っていなかった。それはアマゾンへの大胆な投資であった。1981年に融資を受け、1985年の完成を約束して、プロジェクトは開始した。1年遅れて1986年に鉄道は完成した。現在、カラジャスは開発された鉄鉱山の中では世界最大である。当初、3,500万トンの生産を計画していたが、2007年には1億トンに達する見込みである」とヘナット・ネーヴェス氏は言う。

「カラジャスは大変魅力的だった。採掘された鉄鉱石の品位は66%から67%で品質的にも一級品で、鉱床の鉱量は180億トン、オーストラリア全土の埋蔵量に匹敵するものだ。輸送距離は1,000キロちょっとで傾斜角度は小さかったので、鉄道輸送に支障はなかった。そこで、パチスタ氏と共にカラジャス・プロジェクトを開発する事にしたが、そこで1つだけ解決すべき問題があった。資金問題である。プロジェクトのコストは50億から70億ドルと試算されていたからだ」と今井氏は述懐する。

「1984年にイタキ港が開港した。私が人生の10年間を捧げたカラジャス・プロジェクトの建設の過程を振り返ると、製鉄業界のプロフェッショナルとして、このプロジェクトの実現に勝るほど満足のいく仕事はないと思う。もし、カラジャスがこの時代に発見されていなければ、現在の世界の製鉄業界はどうなっていただろうか。まさに神の奇跡のように、幸運にも我々の仕事は実を結んだ。この成功に私は非常に満足している」と今井氏は続けた。

「カラジャス鉄鉱石は世界的に認められ、日本が大量に消費する高品位の鉄鉱石である。この鉱山がなければ、世界の鉄鋼業はどうなっていたか。きっと混乱していただろう」とヘナット・ネーヴェス氏は言う。

カラジャスの確定鉱量は18億トンであるが、市場アナリストの試算では180億トンである。今の採掘ペースでも200年ほど持つと言われている。「カラジャスが5,000万トン生産するようになったときは、一つの飛躍であった。当時、ブラジル南東部の複数の鉱山の採鉱量が5,000万トンであったからである。カラジャスの生産量は2006年には7,000万トンに達し、2007年には8,500万トンから1億万トンに達する見込みである」とネーヴェス氏は説明する。

## A MENINA DOS OLHOS DA PRIVATIZAÇÃO

**E**m 1995, durante o governo de Fernando Henrique Cardoso, a Companhia Vale do Rio Doce é incluída no Programa Nacional de Desestatização pelo Decreto nº 1.510, de 1º de junho. Em 10 de outubro de 1996, o Conselho Nacional de Desestatização (CND) aprova o modelo para a empresa. Então, em 22 de janeiro 1997, o ministro do Planejamento, Antônio Kandir, anuncia o leilão de venda do controle acionário da CVRD para abril.

O jornal do Brasil publicaria na edição do dia 25 de abril de 1997 que apenas dois consórcios disputariam o controle da Companhia Vale do Rio Doce no leilão marcado para o dia 29, quando seriam vendidos 45% das ações ordinárias - com direito a voto - ao preço mínimo de R\$ 3 bilhões na Bolsa do Rio. O mais cotado denominado Valecom, liderado pela Votorantim e outro encabeçado pela Companhia Siderúrgica Nacional, o grupo Consórcio Brasil. O grupo Valecom tinha como parceiros multinacionais sul-africana Anglo American e 12 das mais poderosas siderúrgicas e empresas exportadoras do Japão - Nippon Steel, NKK, Kawasaki Steel, Sumitomo Metal Industries, Kobe Steel, Nisshin Steel, Nakayama Steel Works, Nissho Iwai, Mitsui, Mitsubishi, Itochu e Marubeni - que iriam garantir o pagamento de eventual ágio sobre o preço mínimo. Este grupo fora formado em abril de 1997.

A privatização da Vale despertaria em alguns segmentos da sociedade o ódio pelo processo de modernização do estado. "De todos os argumentos esgrimidos pelo governo para justificar a venda da Vale, não existe um com consistência técnica, econômica ou social", escreveria a economista e deputada federal, Maria da Conceição Tavares, em seu artigo intitulado "A importância da Vale do Rio Doce", publicado no jornal Correio Brasiliense em março de 1997.

liense em março de 1997.

Por sua vez, o governo "reagiria" às vésperas do leilão de privatização da Vale. O presidente Fernando Henrique Cardoso concedeu talvez a entrevista mais agressiva, falando por telefone à Rádio Guaíba, de Porto Alegre, reclamando de quem combatia a venda da estatal, conforme conta no JB na edição do dia 29 de abril.

Na Justiça brasileira, circulavam mais de 103 processos contra a privatização, o que levou o governo a mobilizar uma batalhão de advogados, comandados pelo BNDES, para derrubar liminar por liminar e iniciar o processo de leilão.

Depois de várias idas e vindas à Justiça, enfim, no dia 6 de maio, acontece o leilão que duraria nada menos que quatro minutos, vencido pelo Consórcio Brasil, comandados pela CSN e formado pelos grupos Vicunha, Bradesco e pelos fundos de pensão da Previ e empresas estatais brasileiras. O arremate foi de 41,73% das ações ordinárias da Vale pelo valor de R\$ 3,338 bilhões, um ágio de apenas 19% sobre o valor estipulado pelo BNDES.

A Valecom, até então, a mais cotada para vencer o leilão, se viu obrigada a desistir da "briga pela compra".

Na véspera do leilão, circularam boatos de que Steinbruch, o homem forte da CSN, não conseguira reunir o valor do lance mínimo para a compra. Mas para a surpresa de todos, o Consórcio Brasil não só havia conseguido juntar o valor, como ainda havia uma pequena sobra para o pagamento do ágio, conseguindo o que parecia impossível, vencer a disputa por uma das empresas estatais mais cobiçadas.

No dia 12 de maio, o presidente da CSN, Benjamin Steinbruch, é nomeado em assembléia geral de acionistas, presidente do Conselho de Administração da Vale, tendo como vice Jair Bilachi, da Previ.

## 民営化の華

カルドーズ政権時代の1995年6月1日、大統領令1510条により、CVRDは国家民営化プログラムに加えられた。1996年10月10日、民営化諮問機関（CND）は同社の民営化モデルを承認した。1997年1月22日、アントニオ・カンジール企画大臣が同年4月にCVRDの経営権を売却すると発表した。

1997年4月25日のブラジルの新聞は、4月29日に2つの企業連合が競争入札を行うと報じた。議決権のある普通株の45%が売却され、最低価格は30億レアル。リオ証券取引所で売買されたが、最も有力視されていたのが、ヴァロランチン社が率いるヴァレコン・コンソーシウムで、対抗するグループはナショナル製鉄の率いるブラジル・コンソーシウムだった。ヴァレコン・グループに対しては、アングロ・アメリカン（南アフリカの多国籍企業）とその他12の日本の有力製鉄会社・輸出企業（新日本製鉄・日本鋼管・川崎製鉄・住友金属・神戸製鋼・日新製鋼・中山製鋼・日商岩井・三井物産・三菱商事・伊藤忠商事・丸紅）が、最低価格に対するプレミアムの支払いを保証した。このグループは1997年の4月に組織された。

このCVRDの民営化は、一部の国民に国の近代化プロセスに対する憤りの感情を呼び起こした。経済学者で連邦議会下院議員のマリア・ダ・コンセイソン・タヴァレス女史は、1997年3月のコレイオ・ブラジリエンセ紙に「CVRDの重要性」と題した記事の中で「政府がCVRDの民営化を正当化した論拠の中には、技術的、経済的、社会的に整合性のある論理は何一つ無かった」と書いた。

また、政府も入札の直前にこれに反発した。カルドーズ大統領はポルト・アレグレのラジオ局「グアイバ」への電話インタビューで、CVRDの民営化反対について強い口調で反論した。

ブラジル連邦裁判所では103件の民営化反対訴訟が起こされていたが、政府側はBNDESの率いる弁護団が民営化停止の仮採決を一つ一つ解決し、入札に漕ぎ着けた。法廷闘争を繰り返した後、ついに5月6日に入札が実現した。ナショナル製鉄（CSN）を筆頭にヴィクターニャ・グループ、ブラデスコ・グループ、プレヴィや他のブラジル国営企業の年金基金から成るブラジル・コンソーシウムが4分足らずで落札した。41.73%の株式が33億3800万レアルで落札され、最低価格に対するプレミアムは19%となった。有力視されていたヴァレコン・コンソーシウムは、買収合戦に敗北した。

入札の前日、CSNの権力者スタインブルック氏が最低指値を払う資金を集める事が出来なかったという噂が流れた。しかし、驚くべき事に、ブラジル・コンソーシウムはCVRDの最低指値を払う金額を集めたのみならず、プレミアムを払うだけの余裕もあったのである。

5月12日、CSNのスタインブルック社長が、株主総会でCVRD経営審議会会長に選出され、副会長にはプレヴィ（ブラジル銀行従業員年金基金）のジャイル・ピラキ氏が選出された。

## O PRIMEIRO ANO

Em 1998, primeiro ano após a privatização, a Vale atingiria crescimento de 46% no lucro em relação a 1996. No ano seguinte, teria o maior lucro de sua história até então: R\$ 1,251 bilhão, provando que a privatização transformou a empresa estatal em um gigante da economia brasileira. De quebra, a Vale produziria 119,7 milhões de toneladas de minério de ferro, um recorde histórico.

Em janeiro de 2001, a Bradespar e a Previ compram do Grupo Vicunha, as ações da Valepar, empresa controladora da CVRD. Na mesma operação vendem sua parte acionária na CSN. Com a aquisição, a Bradespar passaria então a deter 34,99% do capital votante da Valepar.

Em julho de 2001, o economista Roger Agnelli assume o posto de CEO da Companhia Vale do Rio Doce (CVRD), em substituição ao embaixador Jorio Dauster, que meses atrás havia ocupado o lugar de Steinbruch. Agnelli era até então presidente da Bradespar S/A e do conselho de administração da Vale.

## CVRD - 初年度

民営化初年度の1998年、CVRDは1996年比で46%の増益を達成した。翌年度には、CVRDの歴史上最高の12億5,100万レアルの利益を計上し、国営企業がブラジル経済のマンモス企業と化したことを証明した。そして CVRDは過去最高記録の1億1,970万トンの鉄鉱石を生産することになる。

2001年1月、ブラデスパール社とプレヴィが、ヴィッカーニャ・グループからCVRDの持ち株会社であるヴァレパールの株式の持ち分を買収した。ナショナル製鉄は同様に株式を売却し、ブラデスパールがヴァレパールの34.99%のシェアを得るに至った。

2001年の7月、スタインブルック氏の後任としてCVRDの社長に就任したジョリオ・ダウステル氏に替わり、エコノミストのホージェル・アニェリ氏がCVRD社長に就任した。アニェリ氏は当時ブラデスパール社長とCVRD経営審議会メンバーを兼任していた。

foto: CVRD



Carajás, a maior mina a céu aberto do mundo: 1,8 bilhão de toneladas de reservas comprovadas カラジャス：さらに18億トンが埋蔵されている

## OS RECORDES DE PRODUÇÃO

Em julho de 2002, quando Carajás completava 16 anos de operação, a Vale atingia o recorde na produção mensal de minério de ferro, 5 milhões de toneladas. No dia 16 de janeiro de 2003, a Vale anunciava a parceria com a Mitsui & Co. para negócio de transporte intermodal, ano em que se registraria um total de US\$ 3,952 bilhões em vendas externas, apresentando o maior lucro líquido de sua história: R\$ 4,509 bilhões, distribuindo sob a forma de juros sobre o capital próprio R\$ 5,04 por ação, totalizando R\$ 1,930 bilhão. O valor da capitalização de mercado da Vale crescia US\$ 10,7 bilhões em um ano, atingindo US\$ 21,762 bilhões ao final de dezembro de 2003, 67% dos negócios com as ações da empresa haviam sido realizados na Bolsa de Nova York, contra 33% da Bovespa.

O ano 2004 também seria um ano vencedor para a Vale. A empresa fecharia o ano com valor de mercado de US\$ 31,891 bilhões, tendo batido novamente diversos recordes entre os quais lucro líquido, R\$ 6,460 bilhões, geração de caixa, R\$ 12,249 bilhões, e vendas de minério de ferro e pelotas, 231,504 milhões de toneladas.

Em 2005, a CVRD continuaria a crescer e superar as marcas anteriores, tendo atingido novo recorde de capitalização de mercado em 29 de setembro, quando fora avaliada em US\$ 50,025 bilhões e consolidando sua posição como terceira maior empresa da indústria de mineração e metais do mundo. Quando fora privatizada, a CVRD havia sido avaliada em US\$ 10 bilhões.

foto: CVRD



Estrada de Ferro Vitória a Minas: ligando Itabira a Vitória ヴィトリア・ミナス鉄道: イタビラ町とヴィトリア港を繋ぐ

## 生産新記録

カラジャスでの操業16年を経た2002年7月、月間生産量500万トンの新記録を達成した。2003年1月16日、CVRDは三井物産と共同でインターモーダル輸送事業を開始することを発表した。その年の輸出は39億5,200万ドルに達し、CVRDの最高益45億900万レアルを計上した。自己資本金利として、一株あたり5.04レアル、総額は19億3,000万レアルが配当された。CVRDの市場価格は1年間に107億ドル上昇し、2003年12月末には217億6,200万ドルに達した。CVRDの株式売買の67%はニューヨーク株式市場で、33%がサン・パウロ株式市場で行われた。2004年もCVRDにとって勝利の年であった。市場価格は318億9,100万ドル、純利益は64億6,000万レアル、キャッシュ・ジェネレーションは122億4,900万レアルとなり、鉄鉱石・ペレットの販売総量は2億3,150万4,000トンとなった。

2005年、CVRDはさらに成長を続け、9月29日時点の市場価額は500億2,500万ドルに達し、全世界の鉱業界で第3位にランクされた。民営化の際にはCVRDは100億ドルと評価されていた。

## A VALE EM NÚMEROS リオ・ドセ社—主なデータ

Valor de mercado em 29/11/2005  
時価総額 (2005年11月29日現在)

**US\$48,5 bilhões**  
485億ドル

Faturamento em 2004  
売上高 (2004年)

**US\$ 8,5 bilhões**  
85億ドル

Exportações em 2004  
輸出高 (2004年)

**US\$ 5,5 bilhões**  
55億ドル

Lucro 2004  
利益額 (2004年)

**US\$2,5 bilhões**  
25億ドル

Dividendos a serem  
distribuídos em 2005  
配当金額 (2005年予想)

**US\$1 bilhão**  
10億ドル

De janeiro a setembro - exportações  
輸出総額 (2005年1月-9月)

**US\$ 5 bilhões**  
50億ドル

Ásia	US\$ 2 bilhões
アジア	20億ドル
China	US\$ 944 milhões
中国	9億4,400万ドル
Japão	US\$ 603 milhões
日本	6億300万ドル
Europa	US\$ 1,876 bilhão
ヨーロッパ	18億7,600万ドル
Américas	US\$ 655 milhões
アメリカ	6億5,500万ドル

foto:NYT/CCBJ



A equipe da Vale no Japão (da esquerda para a direita): Itsuko Nakada, Neuza Nakajima, Ivo Brasil, Renato Neves, Roberto Gottschalk e Eduardo Bruno

CVRD東京事務所のメンバー：中田イツ子、中島みゆき、イヴォ・ブラジル、ヘナット・ネーヴェス、ロベルト・ゴツチャウキ、エドゥアルド・ブルーノ（敬称略）

## O ESCRITÓRIO EM TOKYO

Em março de 1984, a Vale abre o escritório no Japão. “Na época, a CVRD possuía representações apenas nos Estados Unidos e na Europa. Dr. Eliezer Batista queria que a empresa tivesse um pé na Ásia. A abertura do escritório no Japão também foi bem recebida pelos japoneses, foi como um voto de confiança dos brasileiros junto aos japoneses”, relata Renato Neves.

“A CVRD e o Japão têm relacionamento multifacetado e versátil, isso não se resume à amizade apenas dos líderes. Apenas o fato da CVRD manter um escritório de representantes no Japão já cumpre um grande papel”, declara Akio Mimura, Diretor Presidente da Nippon Steel. Neves ficou no Japão de março de 1984 a março de 1988, em seguida retornou ao Brasil.

Em 1998, com a privatização, Renato Neves é convidado a assumir a direção do escritório na Ásia e retornar ao Japão. “A Vale estatal tinha outras obrigações, além de vender minério de ferro. Mas desde muito cedo a Vale sempre foi uma empresa internacional e sem muita intervenção do estado”, recorda Neves. Hoje, o escritório do Japão não atende mais a China, mesmo assim, vende 43 milhões de toneladas. Só para o mercado japonês são cerca de 27 milhões e atende, além dos japoneses, a Coreia do Sul, Taiwan, Austrália, Malásia e Indonésia.

## 東京事務所とアジア進出

1984年3月にCVRDは日本に事務所を開設した。「当時、CVRDは欧州と米国に事務所があった。エリエゼール・バチスタ氏はアジアに進出することを希望していた。日本事務所の開設は日本企業から歓迎された。日本企業に対するCVRDの信任の意を表するものと受け止められた」とヘナット・ネーヴェス氏は説明する。

「CVRDと日本との関係は多種多彩である。トップ同士の友好関係だけに限定されない。CVRDが日本に事務所を維持するというだけでなく、大きな役割を果たしている」と新日本製鉄の三村明夫社長は言う。

ヘナット・ネーヴェス氏は1984年3月から1988年3月まで日本に駐在した後、ブラジルに帰国した。民営化後の1998年にはヘナット・ネーヴェス氏は、アジア事務所の長として日本に戻った。

「国営企業としてのCVRDは鉄鉱石を販売すること以外にも果たすべき義務があった。しかし、ずっと以前からCVRDは国際的な企業で、国の介入はあまりなかった」とネーヴェス氏は述懐する。

東京事務所は現在、中国向けは扱っていないが、それでも取扱数量は4,300万トンになる。日本市場向けだけで約2,700万トンになり、日本以外に韓国、台湾、オーストラリア、マレーシア、インドネシア向け販売活動に従事する。

## O CRIADOR

foto: CVRD

A história da CVRD é a história do engenheiro Eliezer Batista. Matemático, membro da Academia de Ciências da Rússia, foi Presidente da empresa por duas vezes, de 1961 a 1964 e de 1979 a 1986, foi Ministro das Minas e Energia do governo João Goulart, Secretário de Assuntos Estratégicos do governo Collor e também presidente da Vale Internacional.



Eliezer Batista: o criador  
エリエゼール・バチスタ氏：創業者

“Dr. Eliezer é um engenheiro de minas. Dizem que ele estava ao longo da ferrovia ajudando a colocar os trilhos quando um presidente da República, de passagem, conversou muito com Eliezer e achou o engenheiro muito inteligente. Esse presidente o nomearia o diretor da Companhia Vale do Rio Doce, depois viria a ser presidente da CVRD e Ministro das Minas e Energias”, conta Renato Neves.

O segredo de seu sucesso no comando da maior mineradora brasileira foi o princípio de sócios consumidores. Quem comprava, assinava um contrato de longo prazo e ainda investia na CVRD. Assim, permitindo não só a entrada de capital barato para custear a empresa, como também a transferência de tecnologia. Foi com uma dessas parcerias, com as usinas japonesas, que Batista transformou o impossível em possível, conseguir transportar um produto pesado com baixo custo, o minério de ferro, pela rota mais longa do mundo e ainda com preços competitivos. “Ele era um empreendedor, estava adiantado do nosso tempo. Em Tubarão, enquanto pensávamos em navios de 50 mil toneladas, ele já estava pensando em navios de 100 mil”, comenta Neves.

A história deste mineiro não poderia ser diferente, Eliezer nasceu em Nova Era, no coração do Quadrilátero Ferrífero de Minas Gerais.

## 創設者

CVRDの歴史は、エンジニアのエリエゼール・バチスタ氏の歴史でもある。同氏は数学者であり、ロシア科学アカデミーのメンバーである。CVRDの社長に二度（1961～1964年、1979～1986年）就任し、ジョアン・グラール政権の鉱山・動力大臣、コーロル政権時には戦略問題局長、リオドセ・インターナショナルの社長も務めた。「エリエゼール氏は鉱山技師である。聞くところによると、エリエゼール氏が鉄道工事で線路を敷設している現場に大統領が訪れて彼と話をした際、非常に優秀な印象を受けた。この大統領が同氏をCVRDの取締役に指名した。その後、同社の社長になり、さらに鉱山・動力大臣となった」ネーヴェス氏は語る。

ブラジル最大の鉱山会社の指揮を執ってきた成功の秘訣は需要家をパートナーにする事であった。需要家は長期契約を結び、CVRD（グループ企業）に投資も行った。このようにして、資金を低コストで調達するだけでなく、技術移転も可能にした。こうした日本の製鉄会社等とのパートナーシップによって、エリエゼール氏は鉄鉱石という重い製品を低廉なコストで、しかも競争価格で遠隔地に輸送するという不可能なことを可能にした。「彼は時代に先んじた事業家だった。我々がツパロン港で5万トン級の船舶を考えていた時には、彼は既に10万トン級の船を考えていた」ネーヴェス氏は語る。

「彼は自分の計画を具現化した実績のある夢想家である。日本で最も著名で尊敬されるブラジル人企業家だ」日伯間の歴史を築くことに貢献した人物の1人であるパウロ・ヨコタ氏が述べる。バチスタ氏はミナス州鉄四角帯の中心部のノーヴァ・エラ（新時代の意味）市の出身だから、同氏の人生は運命づけられていたといえよう。

## A GIGANTE HOJE

A Companhia Vale do Rio Doce é a maior empresa de mineração diversificada das Américas e é a maior produtora e exportadora de minério de ferro do mundo, com 32,1% do mercado transoceânico. Possui as maiores e melhores jazidas de minério de ferro e bauxita do mundo. Com participação em nove hidrelétricas, consumindo 14 milhões de megawatt ou 4,5% da energia gerada pelo país. Está entre os maiores exportadores brasileiros e contribui diretamente com o superávit da balança comercial do Brasil. Além do ferro, a CVRD possui áreas de mineração de níquel, caulim, potássio, bauxita, alumínio e ouro.

Está presente em 14 estados brasileiros - Pará, Maranhão, Tocantins, Sergipe, Bahia, Minas Gerais, Espírito Santo, Rio de Janeiro, São Paulo, Goiás, Mato Grosso do Sul, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Amazonas, e nos cinco continentes. No exterior, possui empresas, desenvolve pesquisa e exploração mineral, bem como possui escritórios comerciais nos Estados Unidos, Argentina, Chile, Peru, Venezuela, França, Noruega, Bélgica, Bahrain, Moçambique, África do Sul, Angola, Gabão, Mongólia, China, Japão e Austrália.

Líder mundial na comercialização de minério de ferro e pellets, a CVRD é a segunda maior produtora integrada de manganês e ferroligas, além da maior prestadora de serviços de logística do Brasil. Suas reservas de minério de ferro são suficientes para manter os níveis atuais de produção pelos próximos 30 anos, além de deterem 11% das reservas mundiais estimadas de bauxita. É um dos mais importantes grupos empresariais brasileiros, com cerca de 33 mil empregados.

## 巨大企業になった現在

CVRDは米州で多角経営される鉱業関連の企業としては最大で、世界第1位の鉄鉱石生産・輸出企業である。鉄鉱石の海上輸送市場の34%のシェアを占めている。世界で最も大きく、最も良質な鉄鉱石とボーキサイトの鉱床を所有する。9つの水力発電所に資本参加し、1,400メガワット（ブラジルの発電量の4.5%に相当）の電力を消費している。ブラジル国内最大級の輸出企業であり、ブラジルの貿易黒字に直接貢献している。鉄鉱石以外にもニッケル、カオリン、カリウム、ボーキサイト、アルミニウム、金の鉱区を持つ。

パラ州、マラニオン州、トカンチン州、セルジッペ州、バイア州、ミナス・ジェライス州、エスピリト・サント州、リオ・デ・ジャネイロ州、サンパウロ州、ゴイアス州、マツグロツ・ド・スル州、リオ・グランデ・ド・スル州、サンタ・カタリーナ州、アマゾナス州の14州、及び5つの大陸に拠点がある。海外にも企業をもち、鉱物調査や開発を行っており、アメリカ、アルゼンチン、チリ、ペルー、ベネズエラ、フランス、ノルウェー、ベルギー、バーレン、モザンビーク、南アフリカ、アンゴラ、ガボン、モンゴル、中国、日本、オーストラリアに販売事務所を構えている。

鉄鉱石・ペットの販売では世界のトップに君臨し、マンガン・合金鉄の総合メーカーとしては世界第2位、ロジスティクス事業ではブラジル最大の企業である。同社の鉄鉱石の埋蔵量は今の生産ベースを維持しても、少なくとも30年は充分にもつ量で、世界のボーキサイトの埋蔵量の11%を保有する。また、3万3,000人の従業員を抱えるブラジルで最も重要な企業グループの1つである。



Roger Agnelli  
President and Chief Executive Officer



José Carlos Martins  
Ferrous Division



José Lancaster  
Non-Ferrous Division



Guilherme Laager  
Logistics Division



Gabriel Stollár  
Planning and Management Division



Carla Grasso  
Human Resources and Corporate Services Division



Fábio Barbosa  
Financial Division



Murilo Ferreira  
Equity and Business Development Division



A CVRD possui participação em nove hidrelétricas, consumindo 14 milhões de megawatt ou 4,5% da energia gerada pelo país  
 九つの水力発電所に資本参加し、1,400万メガワット（ブラジルの発電量の4.5%に相当）の電力を消費している

foto:CVRD



Dia da Vale na Bolsa de Nova York: investidores estrangeiros na empresa brasileira  
 ニューヨーク株式市場でのCVRDデー：CVRDの株式が外国で取引されている

## HISTÓRIA DE SUCESSO

Estes 50 anos de relacionamento entre a CVRD e as usinas japonesas mudaram os padrões da navegação mundial, ajudando a catapultar o Japão à posição de segunda potência econômica e transformaram o Brasil em um dos grandes exportadores de matéria-prima do mundo. Relacionamentos assim não se constroem sem muito trabalho, dedicação e crença na parceria. E não é todo o dia que um relacionamento assim completa 50 anos.

### 成功の歴史

CVRDと日本の製鉄会社のこの50年間の関係は世界に影響を与え、世界の海上輸送の水準を進化させた。さらに日本を世界第2位の経済大国に押し上げ、ブラジルを世界の原料輸出大国とならしめた。このような関係はお互いの献身的な努力とパートナーシップへの信頼が無ければ不可能だったのであろう。このような関係が50周年を迎えるのは貴重かつ重大である。



foto:Sadayuki Kato



## UMA PONTE DE FERRO ENTRE O BRASIL E JAPÃO

**Fumio Sudo**, CEO da JFE Holdings controladora da JFE Steel Corporation

“Considero que estes 50 anos foram excelentes. De 1955 até 2005, o total de minério de ferro exportado pelo Brasil ao Japão pela CVRD foi de aproximadamente 600 milhões de toneladas. Se esse montante fosse transformado em pontes de ferro, poderíamos construir uma ligação do Japão ao Brasil. Existem três princípios básicos de grande importância neste nosso segmento de comercialização de minério de ferro. Em primeiro, uma administração a longo prazo. Segundo, o estabelecimento de uma relação de credibilidade. Em terceiro, uma relação fundamentada na convicção de “ganho-ganho”. A CVRD tem trabalhado com base nestes três princípios e esta é a principal razão que nos faz querer seguir com esta parceria tendo sempre a Vale em nossa alta estima.”

### ブラジルと日本を結ぶ鉄の架け橋

数土 文夫  
JFEホールディングスCEO

「この50年は素晴らしかった。1955年から2005年までに、CVRDがブラジルから日本に輸出した鉄鉱石の総量は、およそ6億トンである。もし、この鉄鉱石を鉄橋にしたら、ブラジルと日本を繋ぐ橋が出来る量である。ブラジルの鉄鉱石そのものがブラジルと日本の絆を象徴していると思う。この関係の成功の理由としては次の3点がある。第一に、疑いの余地なく、CVRDが生産する鉄鉱石の卓越した品質が挙げられる。第二は、日本人移民やその子孫がブラジルにおり、発展に寄与したことだ。最後に、両企業のトップ経営陣の断固たる決意と忍耐が挙げられる。また、鉄鉱石の商取引には3つの重要な基本的理念がある。第一に長期的な経営、第二に信頼関係の構築、第三にWin-Winに基づく関係である。CVRDはこの3つの理念をもとに努力してきた。これらが、我々が誇りとしてきたCVRDとのパートナーシップをこれからも維持していこうと思う理由である」

foto:Sadayuki Kato



## SUPERANDO DIFICULDADES

**Akio Mimura**  
CEO da NipponSteel

“Como a maior produtora de minério de ferro do mundo, sem a CVRD não seria possível a fabricação de aço. O único ponto desfavorável ao Brasil é a distância, entretanto, a CVRD construiu portos de grande capacidade para superar todos estes aspectos negativos existentes. Atualmente construímos um navio com capacidade para 320 mil toneladas. Desta forma, conseguimos superar as dificuldades com o esforço mútuo e por isso mantivemos esta grande amizade. O Brasil já passou por várias crises e ainda assim está sempre no clima de esperança. Mas, entre todos os motivos, chegamos aonde estamos porque conseguimos manter uma estabilidade constituída há 50 anos, isto é realmente a essência das relações que tenho em consideração do fundo do coração.”

### 困難を乗り越えて

三村明夫  
新日本製鐵CEO

「世界最大の鉄鉱石生産企業であるCVRDがなければ、鉄鋼生産は不可能だったであろう。唯一、ブラジルにとって不利な点は距離であったが、CVRDはこうしたマイナス面を乗り越えるために、大きなキャパシティを持つ港を建設した。現在、32万トン級の船を建造し、お互いの努力によって困難を乗り越え、友好関係を維持することができた。ブラジルは何度も危機に遭遇したが、いつでも前向きな姿勢を崩さない。我々が現在の成功に行き着いたのは、何れともあれ、50年前に築いた安定を維持することができたからである。これこそが、私が心底から尊重する関係の真髄である」

foto:CVRD



## COMPROMISSO DA VALE

**Roger Agnelli**  
CEO da CVRD

“A relação entre o Brasil e o Japão é fundamental para poder garantir ao Japão recursos naturais e garantir suprimento de matéria-prima, a fim de sustentar o crescimento deste país tão fantástico. Fica aqui o compromisso da Vale do Rio Doce para continuar investindo, crescendo, apoiando e ao mesmo tempo contando com o apoio dos nossos parceiros japoneses para esta parceria de sucesso.”

### CVRDの約束

ホジェール・アネエリ  
CVRD-CEO

「ブラジルと日本の関係は、この素晴らしい日本の成長を支えるため、また、この国に天然資源や原料の供給を確保するため、非常に重要である。CVRDは今後も投資、成長、支援を続けることを約束し、同時に日本のパートナー企業からの引き続きの支援を期待している」

\*Declarações extraídas do documentário “Dois povos, um sonho - 50 anos Japão e Vale”. \*CVRDと日本との50周年の関係を記念したドキュメンタリー「2つ民族・1つの夢」から抜粋されたコメント。

# Trevo da prosperidade

## 産業の新天地

ブラジルの心臓部—ブラジルで最も注目されている州

Encravado no coração do Brasil, Goiás firma-se como um dos mais competitivos Estados do país

Não há no Brasil lugar com condições tão favoráveis para novos negócios, garante Ovídio de Angelis, Secretário de Comércio Exterior do Estado de Goiás. A afirmação pode soar pretenciosa, afinal em termos numéricos Goiás é apenas a 9ª economia de um país formado por 26 Estados. Uma análise criteriosa, porém, mostra que Ovídio de Angelis pode estar certo. Goiás é o que se chama de Estado emergente, uma economia jovem tal

como o filho que reúne todas as características para vencer na vida. Nos últimos cinco anos, o PIB (Produto Interno Bruto) de Goiás cresceu a uma média superior que a do PIB nacional. As exportações pularam de US\$325 milhões em 1999 para US\$ 1,4 bilhões em 2004, um aumento de 400% em apenas cinco anos. Goiás agora quer ser não apenas uma potência do agronegócio, mas sim um verdadeiro pólo de novos investimentos.

「ブラジル国内でゴイアス州のように新しいビジネスを始めるのにふさわしい条件を備えているところは他にないでしょう」オヴィージオ・デ・アンジェリス氏（ゴイアス州外務書記官）は語る。ただ、この発言はやや誇大表現で、ゴイアス州の経済を数字的に見ると26州のうち9位に位置する。しかし、より見識のある分析から判断すると、オヴィージオ氏の言う事もあながち間違いではないとも言える。ゴイアス州はまさに新生の州と呼ばれ、経済もまだ未熟で、例えるなら、将来成功する為の全ての特性を兼ね備えた自分の息子のようなのだと言える。過去5年間で、GDP（国内総生産）でブラジル国内平均を上回った。輸出で見ると、1999年の3億2,500万ドルから2004年には14億ドルに跳ね上がっている。つまり、5年で4倍になったという事になる。そして、今ゴイアス州は農業ビジネスの可能性を秘めているという事に留まらず、様々なビジネス投資のうち、核となるものが欲しいのである。

Goiás ocupa uma área de 341.289 km<sup>2</sup>. É a localização exata do coração do país: em um raio de 1.200 quilômetros estão concentrados 72% do mercado consumidor brasileiro. Sua ocupação teve início no século 18, vinculada à mineração. O ecossistema da região, chamado de cerrado, provou-se bastante propício para a pecuária e o cultivo de grãos. Estas atividades continuam vitais para Goiás, que hoje possui 5,3 milhões de habitantes. No mercado do agronegócio, trata-se de um gigante que colhe anualmente 6,7 milhões de toneladas de grãos e possui 17 milhões de cabeças de gado. Para variar o binômio carne-grãos, sua economia procurou diversificar suas potencialidades, ganhando destaque nacional no cultivo de itens como algodão, sorgo, feijão e tomate. Mais importante: os produtores foram incentivados a buscar novos negócios no mercado internacional. Goiás foi o primeiro Estado no Brasil a criar uma Secretaria dedicada exclusivamente ao Comércio Exterior, em 2003. Em 2004, as exportações de soja e seus derivados somaram US\$ 786 milhões. Outros US\$ 288 milhões vieram da exportação de carne bovina, suína e de frango.

O agronegócio tem o poder de gerar uma vastacadeia produtiva. A demanda por tratores e maquinário agrícola, por exemplo, faz do Japão a principal origem de todas as importações goianas (US\$ 178 milhões em 2004). É do Japão também que veio a Mitsubishi, primeira montadora de carros a instalar uma linha de montagem em Goiás, na cidade de Catalão, em 1998. A fábrica produz de forma 100% nacionalizada, e neste exato momento passa por um processo de expansão orçada em US\$ 70 milhões. Outra montadora, a coreana Hyundai, surpreendeu o mercado em 2004 ao anunciar que seus planos de construir uma fábrica no Estado da Bahia havia sido modificado por causa de questões logísticas e fiscais. Assim, a primeira unidade industrial da Hyundai será construída em Goiás, na cidade de Anápolis. O investimento previsto é de US\$ 200 milhões.



Algodão e soja: agrobussines como principal produto de exportação 棉と大豆：農業産品は輸出の最大品目

ゴイアスはブラジルの中西部に位置する広さ34万1,289平方キロメートルの州である。半径1200キロ以内にはブラジルの72%の消費者が集中していると言われている。ゴイアス州への移住が盛んに行われたのは18世紀のゴールドラッシュがきっかけとなった。この地域の生態の特徴はセラードと呼ばれており、畜産業や穀物の生産に適している。それは今日でも変わらず州の産業を支えており、人口は530万人にのぼる。農業の巨大なマーケットを見てみると、年間の穀物生産量は670万トン、畜産として所有されている牛の数は1,700万頭である。また、牛肉や穀物生産だけに留まらず、例えば、綿、とうもろこし、豆、トマトなど多様な商品作物の生産に成功している。ここで、最も重要なのは生産者は海外マーケット向けの農業ビジネスにおいて、州政府に奨励されていた事である。ゴイアス州は2003年にブラジル国内で初めて、海外専用の商取引機関を組織し、その結果、2004年には大豆と大豆関連商品の輸出において、7億8,600万ドルの輸出額に達し、牛肉、豚肉、鶏肉では2億8,800万ドルに達した。

この農業ビジネスはその他様々なビジネスの機会を生み出す力を持っている。例えば、トラクターや農機の日本からゴイアスへの輸入額は1億7,800万ドルにのぼる。1998年に日本の三菱自動車がゴイアス州カタロン市に州で初めての自動車生産工場を建設した。この工場は100%国内生産で、7,000万ドルを投じ、さらに拡大されようとしている。韓国のヒュンダイ自動車は2004年バイーア州に工場を建築する計画を発表し世間を驚かせたが、運搬や税務の事情により取りやめになった。このような流れでゴイアス州アナポリス市にヒュンダイ自動車の工場が建設される事になった。投資予定金額は2億ドルである。



## DAIA

Anápolis situa-se a 55 km da capital de Goiás, Goiânia. O Distrito Agroindustrial de Anápolis (DAIA) é um pólo criado no final dos anos 70 e que hoje possui cerca de 100 empresas instaladas em condições logísticas apreciáveis. Estão localizados na cidade o Porto Seco Centro-Oeste, um terminal alfandegado para controle aduaneiro ligado à rede ferroviária e rodoviária, vital para as necessidades de importadores e exportadores. Atualmente está em construção no DAIA a Plataforma Logística Multi-

アナポリス市はゴイアス州の州都ゴイアニアから55キロに位置している。DAIA（アナポリス市農産業地区）は70年代に発足し、現在ではおよそ100社の企業が非常に良好な運搬条件のもとに存続している。ここには陸路と海路に直結している税関（ポルト・セッコ・セントロ・オエスチ）があるので、輸出・輸入業者にとって絶好の環境が整っていると言える。現在、DAIA（アナポリス市農産業地区）は多様なニーズに対応可

modal, um centro de integração que quando pronto oferecerá ainda mais aprimoramentos na armazenagem e distribuição de produtos e cargas. É no DAIA que a Hyundai está construindo sua fábrica. O fato de Goiás agora possuir duas montadoras de carro já atrai outras empresas, como a Fris-Moldu-Car, fabricante de autopeças que está investindo cerca de US\$ 10 milhões em uma nova unidade no DAIA, destinada especificamente a abastecer as fábricas da Mitsubishi e da Hyundai.

能な流通基地を建設中である。これにより製品や貨物のより進化した保管と流通を提供できるようになる。また、DAIA内にヒュンダイ自動車が工場を建築中である。その事でfris・モルジュ・カーのように他の企業の呼び水になる事もある。この企業はおよそ1000万ドルを投じている自動車部品会社だが、三菱自動車とヒュンダイ自動車に部品を供給する事に特化している。



Pólo farmacêutico: o maior da América Latina ラテンアメリカ最大の工場密集地区

A industrialização de Goiás está apoiada no consenso que o governo do Estado e o empresário goiano procuram desenvolver. O poder público e o privado passaram a elaborar juntos suas estratégias. Esta parceria hoje permite a Goiás vangloriar-se de possuir atraentes condições burocráticas, fiscais e tributárias tanto para novos empreendimentos, como para negócios já situados ali. Em 1999, um novo Pólo Farmacêutico é idealizado dentro do DAIA. Hoje o Pólo abriga as três maiores indústrias de medicamentos da América Latina. No entanto, a maior contribuição que o projeto de Parcerias Público-Privadas pode dar está no setor de infraestrutura.

Em dezembro do ano passado, o governador Marconi Perillo encabeçou uma comitiva de autoridades e empresários que visitou o Japão, China, Coreia do Sul e Índia. Seu discurso na ocasião enfatizou a importância que o investimento estrangeiro pode ter na conclusão da ferrovia Norte-Sul, um projeto monumental cujo marco zero é Anápolis. A ferrovia conecta-se ao Norte com a Estrada de Ferro Carajás e irá escoar a produção de Goiás e todo o Centro-Oeste para o Porto de Itaqui, no Maranhão, invertendo a rota ferroviária tradicional que se dirige ao sul pela Ferrovia Centro Atlântica rumo aos portos de Santos e do Paraná. Existem dois contratos de empréstimo que o Goiás firmou com o JBIC (Japan Bank For International Cooperation), um referente a um Programa de Eletrificação Rural e outro para a reforma de rodovias.



Governador Marconi Perillo: viagem ao Japão para abrir novos mercados  
Goiás州知事マルコニ・ペリーロ:新しい市場開拓のために日本を訪れる

このゴイアス州の産業政策は州政府と民間企業が協力して進められている。やがて、両者は互いにこの戦略を賞賛するようになる。今日、このコンビネーションによって、既存事業にとっても新規事業にとっても官僚、監査、納税などに関する魅力的な条件を保つことができるようになった。1999年には新しい薬学事業がDAIA（アナポリス市農産業地区）で産声をあげた。それが今日では、南米で大手3社がこのDAIA内にある。結論として、インフラの構築でより大きな貢献が出来るのはまさにこのゴイアス州のコンビネーションだと言える。

昨年の12月、ゴイアス州知事マルコス・ペリーロは州内の事業主や州関係者などを引き連れ、日本、中国、韓国、インドを訪問した。最も注目された演説は「南北鉄道（アナポリス市を起点としている鉄道プロジェクト）の成功の鍵は外国からの投資如何にかかっている」というものだった。この鉄道プロジェクトはブラジル北部へはカラジャス鉄道を使ってイタクイ港（マラニョン州）まで、南はセントロ・アトランチカ鉄道を使いサントスやパラナの港まで繋いで、ゴイアス州やブラジル中西部の生産物を運ぶというものだ。彼らは既に国際協力銀行（Japan Bank For International Cooperation）に2つの投資を成功させている。1つは電気のインフラ関係、もう1つは道路関係のインフラに対するものだ。



Vista aérea do pólo farmoquímico em Anápolis: as três maiores fábricas de medicamentos se instalaram no estado

Goias possui uma vasta oferta de energia hidrelétrica, chegando a exportar 63% da energia produzida no Estado. Além disso, produz e utiliza em larga escala fontes de energia renováveis, como o biodiesel e o álcool, dois itens cuja tendência é ganhar cada vez mais importância na economia mundial. A rede ferroviária passa por modernizações, como a duplicação da rodovia BR-060. Já a rede de transporte fluvial conta com a hidrovía Paranaíba-Tietê-Paraná, que faz ligação com o Sudeste do Brasil. O território dispõe de cobertura plena na área de telecomunicações e tecnologia da informação, incluindo suporte de fibras ópticas para procedimentos hi-tech. As universidades federais e estaduais oferecem mais de 50 mil vagas para estudantes em todo o Estado. O objetivo é consolidar uma mão-de-obra diversificada e qualificada.

Em 1960, o governo delimita um pedaço do território goiano para criar um novo Distrito Federal. Dentro dele é construída Brasília, a nova capital administrativa do Brasil, assumindo o posto antes pertencente ao Rio de Janeiro. Brasília faz surgir ao redor de si um importante mercado local, consolidando o eixo Goiânia-Brasília como mais importante do Centro-Oeste. As duas cidades são as capitais com o melhor índice de vida do país: Brasília em primeiro, Goiânia em segundo. São Paulo, a cidade mais rica do hemisfério sul, ocupa apenas o sexto lugar. No primeiro semestre de 2005, foram criados 22.250 novos postos de trabalho, já descontando o número de dispensados no mesmo período.

Por último, há uma característica local que o Secretário de Comércio Exterior, Ovídio de Angelis, explica com gosto: trata-se da índole do goiano: "Aqui, o empreendedor fala com governador a hora que quer, fala com secretários a hora que precisar. Esse calor humano é praticado em todas as relações, pois aqui o investidor é recebido como nosso amigo, trabalhando juntos. Quando buscamos parcerias comerciais, buscamos também uma parceria cultural, de mãos dadas."

Goias é rico em energia hídrica, produzindo 63% da energia consumida no Estado. Além disso, produz e utiliza em larga escala fontes de energia renováveis, como o biodiesel e o álcool, dois itens cuja tendência é ganhar cada vez mais importância na economia mundial. A rede ferroviária passa por modernizações, como a duplicação da rodovia BR-060. Já a rede de transporte fluvial conta com a hidrovía Paranaíba-Tietê-Paraná, que faz ligação com o Sudeste do Brasil. O território dispõe de cobertura plena na área de telecomunicações e tecnologia da informação, incluindo suporte de fibras ópticas para procedimentos hi-tech. As universidades federais e estaduais oferecem mais de 50 mil vagas para estudantes em todo o Estado. O objetivo é consolidar uma mão-de-obra diversificada e qualificada.

1960 Goias é rico em energia hídrica, produzindo 63% da energia consumida no Estado. Além disso, produz e utiliza em larga escala fontes de energia renováveis, como o biodiesel e o álcool, dois itens cuja tendência é ganhar cada vez mais importância na economia mundial. A rede ferroviária passa por modernizações, como a duplicação da rodovia BR-060. Já a rede de transporte fluvial conta com a hidrovía Paranaíba-Tietê-Paraná, que faz ligação com o Sudeste do Brasil. O território dispõe de cobertura plena na área de telecomunicações e tecnologia da informação, incluindo suporte de fibras ópticas para procedimentos hi-tech. As universidades federais e estaduais oferecem mais de 50 mil vagas para estudantes em todo o Estado. O objetivo é consolidar uma mão-de-obra diversificada e qualificada.

Goias é rico em energia hídrica, produzindo 63% da energia consumida no Estado. Além disso, produz e utiliza em larga escala fontes de energia renováveis, como o biodiesel e o álcool, dois itens cuja tendência é ganhar cada vez mais importância na economia mundial. A rede ferroviária passa por modernizações, como a duplicação da rodovia BR-060. Já a rede de transporte fluvial conta com a hidrovía Paranaíba-Tietê-Paraná, que faz ligação com o Sudeste do Brasil. O território dispõe de cobertura plena na área de telecomunicações e tecnologia da informação, incluindo suporte de fibras ópticas para procedimentos hi-tech. As universidades federais e estaduais oferecem mais de 50 mil vagas para estudantes em todo o Estado. O objetivo é consolidar uma mão-de-obra diversificada e qualificada.

# Abrindo as portas do Japão

## 日本の門戸を開く

就任直後の駐日ブラジル大使に日本とブラジル社会の関係について尋ねる

O Embaixador que acaba de assumir seu cargo fala sobre as relações com o Japão e a comunidade brasileira

**A** retomada das boas relações entre o Brasil e o Japão é fruto direto das visitas oficiais e dos acordos assinados entre os dois países. Mas para que esses acordos possam ser outorgados, antes há um intenso estudo e trabalho de bastidores. Esse trabalho no Japão é desenvolvido em sua grande parte pela embaixada brasileira em Tokyo. Um exemplo de grande êxito foi a visita do presidente Luiz Inácio Lula da Silva ao Japão.

O comando da embaixada brasileira acaba de ser entregue das mãos do mineiro Ivan Canabrava, transferido para o México, ao carioca André Mattoso Maia Amado, que antes de ser indicado para assumir a embaixada no Japão, era responsável pela chancelaria no Peru. Com 59 anos, sendo 34 anos de carreira no Itamaraty, é considerado por seus companheiros uma das “feras ascendentes” da chancelaria brasileira. O Japão é a sua segunda missão como embaixador, que torce pelo fluminense, fato raro entre os últimos diplomatas no arquipélago. Casado com a diplomata Paula Aguiar Barboza, o embaixador Amado concedeu a seguinte entrevista à Revista Brasil em seu gabinete na Embaixada de Tokyo.

両国間の公式訪問で度重なる調印がなされた結果、再びブラジルと日本の関係は良好になってきている。しかし、そこに辿り着くまでには様々な舞台裏での膨大な努力があった。この仕事の大半は東京のブラジル大使館で行われた。その成果となったのは、ルーラ大統領の来日である。

現ブラジル大使アンドレ・アマド氏の前任者は、イヴァン・カンナブラヴァ氏である。イヴァン氏は駐日ブラジル大使を経て、駐メキシコ大使に任命された。そして後任のアマド氏は日本に来る前は駐ペルー大使を務めた。彼は現在59歳、34年の外務省勤務の経験があるが、当時の同僚達からは今も「元祖ミスター外務省」と呼ばれている。アマド氏にとって日本は大使となってから二カ国目の任地である。個人的にはリオのサッカーチーム、フルミネンセのファンである。アマド氏の夫人は外交官のパウラ・アギアル・バルボザさんである。今回、東京のブラジル大使館の一室において、雑誌「ブラジル」のインタビューを行った。



Embaixador Andre Amado ブラジル大使アンドレ・アマド

**Revista Brasil - O senhor acaba de deixar um país sul-americano, pobre, de economia agrária e "subdesenvolvido" para um país de cultura milenar, a segunda economia do mundo e "conservador". Qual é a sua expectativa sobre o Japão?**

**Embaixador André Maia Amado** - Por tudo que fomos um para o outro, curiosamente Brasil e Peru têm uma história em comum pela geografia, mas não tinha qualquer interconexão física ou um comércio modesto. Não somos vizinhos do Japão e temos uma história muito densa de intercâmbio humano com a imigração japonesa ao Brasil e nos últimos anos a emigração brasileira para o Japão. Tivemos as décadas de ouro da relação com investimentos extraordinários japoneses no Brasil. Nos últimos cinco anos estamos retomando as relações muito favoráveis, portanto, não foi a vizinhança física, mas sim a histórica que permite manter níveis satisfatórios em nosso relacionamento.

**RB - Depois de longos anos de afastamento, o Brasil está em destaque no Japão. Quais as metas prioritárias de sua gestão na Embaixada Brasileira no Japão?**

**Amado** - Eu sou um embaixador privilegiado porque chego ao posto com o plano de trabalho desenhado, nos mínimos detalhes pelo primeiro ministro Koizumi no Brasil e pelo presidente Lula em Tokyo. Essas duas viagens estabeleceram um plano de trabalho muito claro e vou tentar implementar, dando seguimento aos acordos acertados entre nossos principais dirigentes. Temos muita ambição porque foram 11 textos assinados das visitas desde conversações no campo político multilateral, nações unidas até cooperação técnica, passando por intensificação na área comercial, investimentos importantes em economia, cooperação, meio-ambiente, mecanismo e desenvolvimento. É uma agenda muito intensa e foi definida pelos dois mandatários.

**RB - O que o Brasil tem para oferecer de novo aos japoneses?**

**Amado** - Acredito que hoje nós podemos apresentar um país até mais interessante que era nos anos 70, quando o Japão precisava investir no Brasil para garantir o fornecimento de algumas matérias-primas importantes para o seu processo industrial. Hoje o Brasil pode ser muito mais que isso. O Brasil é a 14ª economia do mundo com áreas muito sofisticadas e pode

*“Os textos mencionavam ser curioso que o Japão continuasse a ver o Brasil como fornecedor de matéria-prima e alimentos enquanto a pauta de exportações do Brasil para o mundo contém mais de 80 itens de produtos manufaturados”*

「ブラジルが80項目以上の工業製品を輸出しているにも関わらず、日本は未だブラジルを原材料や食材の輸出国とみなしている」

os continuar sendo importante fornecedor de alimentos e matérias-primas. Já existem outras áreas como a aeronáutica em que temos que atuar conjuntamente. A Embraer no Brasil tem a dimensão do que o Japão precisa. Temos nas áreas científica e tecnológica muito a desenvolver como a nanotecnologia e não podemos esquecer que data do final dos anos 80 a grande leva de brasileiros para o Japão. Temos 287 mil brasileiros. Esta é uma grande novidade nas relações entre os dois países.

**RB - Por parte do Brasil, quais as expectativas sobre as relações com o Japão?**

**Amado** - Como segunda economia do mundo sendo um país com muita influência no cenário internacional, nós queremos continuar a desenvolver com o Japão uma relação muito intensa, de confiança e criatividade. O Japão pode ter no Brasil um parceiro estratégico central. O Brasil, por suas características geográficas, por seus dados econômicos, possui uma posição de destaque na América do Sul. Investir no Brasil é, ao mesmo tempo, ter acesso aos países da América do Sul e a América do Sul como um todo poderá ser para o Japão a garantia de fornecimento de muitos dos produtos de que o Japão continua precisando nos dias de hoje.

COMÉRCIO EXTERIOR

**RB - Historicamente, o Brasil sempre foi grande exportador de produtos agropecuários e de matéria-prima. Hoje, mais do que nunca, o Japão consome em grandes quantidades: frango, suco de laranja e minério de ferro do Brasil. Mas muitos dos produtos "in natura" do Brasil têm sua entrada no Japão proibida, como o caso da carne bovina. O senhor pretende abrir algumas dessas portas?**

**Amado** - Eu pretendo contar com os japoneses para que eles abram essas portas. A primeira delas é a da carne vermelha. Praticamente todos os países do mundo aceitam as normas da OMC que cuida do assunto de que os brotos de aftosa são localizados e não necessariamente contaminam todo o país. Imagine um país com as dimensões do Brasil que é 20 vezes maior que o Japão, com um brote de aftosa no extremo norte do país impedido de vender carne do sul. Queremos que o critério do Japão eventualmente se flexibilize para, como a grandíssima maioria dos países, incluindo toda a União Européia, se possa identificar a área afetada pela aftosa e importar carne de outros lugares. Esse assunto é surpreendente porque há 34 anos, quando entrei na carreira diplomática, foi o primeiro



Embaixador Amado recebe o comitê executivo da CCBJ アマド大使、CCBJ執行委員会との初めての顔合わせ

assunto que me ocupei e continua até hoje na pauta dos assuntos Brasil e Japão.

**Brasil - O foco da febre aftosa descoberto no Mato Grosso afeta consideravelmente as preferências do Brasil em vender carne aos japoneses?**

**Amado** - Se houver vontade política, disposição para que o assunto tenha um encaminhamento favorável, esse brote terá dimensão que efetivamente ele tem, localizada, pequena, contida e de rápida solução. Se as pessoas quiserem usar isso como argumento para reaquecer um ponto de vista extremado, para muitas pessoas injustificado, também farão.

**Brasil - O Brasil está fadado a continuar a ser um fornecedor de matéria-prima para o Japão?**

**Amado** - Li a reportagem publicada na revista japonesa Daily Times, com três estudos importantes de dois japoneses no Japão e um no Brasil, sobre a economia brasileira tanto o que o Brasil foi recentemente e o que possa ser em termos de Japão. Um desses textos mencionava ser curioso o Japão continuar a ver o Brasil como fornecedor de matéria-prima, quando a pauta de exportações do Brasil para o mundo contém 80 itens de produtos manufaturados e até dava o exemplo de que a cana de açúcar pode um dia se transformar em álcool, a soja em óleo, mas de qualquer forma mostrava o Brasil muito mais sofisticado que visões simplistas possam imaginar. O Brasil continuará sendo um importante exportador de alimentos e matérias-primas porque somos muito ricos, mas não só.

**RB - A balança comercial entre o Brasil e o Japão é quase equivalente, com ligeiro favorecimento ao Japão. Mas corresponde a 10% do que os norte-americanos compram do Brasil e equivale a 5% de nossas exportações no total. Não é pouco? O que o governo brasileiro pretende fazer para aumentar isso?**

**Amado** - Eu acho pouco preocupante. As potencialidades do Brasil e a realidade japonesa indicam que nós deveríamos estar num nível mais alto. Alguém se distraiu, alguém deixou de aproveitar as oportunidades porque nos últimos dez anos o comércio entre o Brasil e a China está chegando a 10 bilhões de dólares. Então são oportunidades que poderiam estar sendo concentradas no Japão. O que está se realizando com a China é o exemplo mais claro do que o eixo Brasil e Japão está deixando de aproveitar.

**RB - O Projeto "Descubra o Brasil de Lima", implantado em 2004, aumentou em 40% o número de turistas peruanos no Brasil. O senhor pretende criar algo parecido no Japão?**

**Amado** - Eu estou muito interessado em desenvolver isso. Na verdade, quem desenvolveu isso foi minha mulher, que também é diplomata e

está no Japão. Tivemos a ajuda dos operadores de turismo peruanos e da Embratur e resultou nessas cifras de 40% de aumento de passageiros e 100% nos pacotes turísticos. Eu estou hoje em Tokyo, um país de mercado consumidor altíssimo, com uma classe de aposentados, com larga experiência e vontade de viajar. Considero que os números aqui precisam ser muito, muito multiplicados e estou convencido que temos muito a trabalhar nessa área.

## BRASIL

**Brasil - A crise política que o Brasil atravessa não tem afetado a economia do país. Quais fatores o senhor atribui essa surpresa?**

**Amado** - Porque o fato político é que o Brasil está depurando as suas práticas habituais. Venho acompanhando a história do Japão há algum tempo e entendo que, na grande

*“O que o Brasil está vivendo hoje é um processo muito rico da democracia que expõe as verdades sobre a mesa e cabe as instituições tratar dessas verdades da melhor forma possível, com transparência e consenso nacional”*

「今日ブラジルでは、  
事実をあるがままに  
受け入れ、国民にさらす  
まさにガラス張りの  
民主主義が  
行われている」

maioria das vezes, a situação política está estancada e não afeta a situação econômica que atende outras regras, a não ser que a crise política esteja vinculada à política econômica, o que felizmente não é a situação do Brasil. O que o Brasil está vivendo hoje é um processo muito rico da democracia que expõe as verdades sobre a mesa e cabe as instituições tratar dessas verdades da melhor forma possível, com transparência e consenso nacional, com articulações das forças políticas mais responsáveis para se encontrar a melhor solução. Não é botando debaixo do tapete, como os regimes autoritários fizeram, que se vai manter um clima de aparente estabilidade e de evidente enfermidade no sistema político. Nós sairemos muito mais fortes desta crise e acho que a economia já descobriu isso porque continuamos a crescer. Não é que

não esteja sendo afetada a economia, o Brasil está crescendo nos últimos tempos.

**RB - As PPPs e a venda de CDMs podem se transformar no grande negócio do governo brasileiro no Japão?**

**Amado** - Eu estou absolutamente convencido. As PPPs e a CDMs são mecanismos de atração de investimentos estrangeiros e nacionais, com regras claras e saneadoras. No caso das PPPs, está liberando o governo de uma série de investimentos produtivos, que poderão ser concentrados na área social. No caso das CDMs, está contribuindo para a qualidade de vida do Brasil e dos outros países. Então, são mecanismos altamente saneadores que vão impulsionar o desenvolvimento e a nossa qualidade de vida.

## COMUNIDADE BRASILEIRA E A CÂMARA DO COMÉRCIO BRASILEIRA NO JAPÃO

**RB - O Japão possui cerca de 300 mil brasileiros, sendo a terceira maior comunidade estrangeira no Japão e também a terceira maior comunidade brasileira no exterior. A partir deste mês, o senhor passa a ser a autoridade maior perante essa comunidade. Como será a relação do embaixador com a comunidade brasileira?**

**Amado** - No caso do Brasil, eu não sou responsável pelos brasileiros no Japão, eu sou solidário a eles. Eles vieram até o Japão para trabalhar e estão trabalhando. Nós não recebemos reclamações das autoridades japonesas. Há incidentes aqui, incidentes ali, mas num universo de 287 mil pessoas, são insignificantes. É um grupo de pessoas muito séria, que vieram para trabalhar e contribuir para o crescimento da sociedade japonesa evidentemente e remeter dinheiro para seus familiares no Brasil. O que vou fazer com eles corresponde ao trabalho dos meus antecessores e do compromisso do presidente Lula em ser solidário com eles, ajudá-los no que for necessário.

**RB - O que o senhor espera da Câmara do Comércio Brasileira do Japão?**

**Amado** - Espero que se possa realizar todos os planos futuros da Câmara. Espero muito que o aumento da participação na CCBJ se faça por parte das empresas japonesas porque se a Câmara é nipo-brasileira, tem tanto a parte nipo quanto a brasileira. É no interesse de todos que a presença de empresas japonesas se fortaleça.

**RB - O senhor escreveu três romances: Desde os tempos da Esquina, A casa de Dona Iolanda e Exílio Nacional. Neste terceiro livro, o senhor fala dos nordestinos que construíram Brasília. O senhor vê alguma semelhança entre a saga nordestina e a dos dekasseguis no Japão?**



**Amado-** Não posso fazer comparações porque não acredito que os brasileiros não vão construir nada no Japão. O Japão já está construído. Mas haverá uma contribuição muito importante brasileira no Japão. O japonês é um povomilenar com uma história de vida interessantíssima, com valores muito ricos, uma maneira de ver o mundo muito especial. Nós somos um país jovem, composto de várias etnias, por isso um país que aprendeu o valor da flexibilidade, o valor da multiplicidade. Nós não somos um povo com uma só visão de mundo, de uma verdade. Nós somos um povo pluralista e talvez esta contribuição brasileira à cultura japonesa possa gerar riquezas importantes para ambos os lados.

**雑誌「ブラジル」（以下ブラジル）：対ブラジルとして、世界第2位の経済力を持つ保守的な日本という国にどのような期待を抱いていますか。**

**アマド大使：**国と国の関係はまさに持ちつ持たれつと言えます。興味深い事に、ブラジルとペルーは似通った歴史のまた地理的要素を持っていますが、目立った交流はありませんでした。一方、ブラジルと日本は隣国同士でないにも関わらず、かつてブラジルへの日本人の移民があったり、昨今では逆にブラジルから日本へ移住者がいるなど、両国の人的交流は非常に濃いものがあります。また、かつては日本のブラジルへの投資の黄金期もありました。この5年間両国の関係は再び良好になってきています。

**ブラジル：長年の沈黙を破り、ブラジルは日本国内で注目されていますが、大使としての任期中の目標は何ですか。**

**アマド大使：**私は恵まれていると思います。なぜなら、やらなければならない仕事ははっきりしているからです。かつて、日本の小泉総理がブラジルを訪問した際に決定された事項や、ルーラ大統領の来日時に決定されたことが基になり、私の目標ができました。その目標をこれから実現しようしているのです。この時の調印文書は全部で11つありました。内容は多岐に渡り、政治、技術協力、商業、投資、相互協力、環境などに関するものでした。

**ブラジル：今後ブラジルが日本に対して新たに提供できるものは何ですか。**

**アマド大使：**かつて70年代に日本が高度成長の時代、原材料を確保するために投資を受けていた時よりも、ブラジルは魅力的な国に変貌しています。現在ブラジルは世界14位の経済力を有しています。経済活動の内容は高度な工業製品と、かつてのような原材料や食材です。例えば航空産業など、ブラジルには様々な要素が絡んで成り立つ産業もあります。ブラジルのエンブラエル社の技術は日本で必要とさてもおかしくありません。ただ、科学技術でナノテクノロジーなどの最先端の技術はまだ発展途上にあります。忘れてはならない事では、80年代後半から多くのブラジル人が出稼ぎとして日本へ渡りました。現在では日本国内に28万7,000人おり、両国の新しい関係への架け橋となっています。

**ブラジル：ブラジルは日本との関係において何を期待していますか。**

**アマド大使：**日本は世界の大国で国際的に影響力も大きい国ですから、より一層の信頼関係を築いていきたいと思っています。日本にとってブラジルはより重要なパートナーになり得る存在です。ブラジルは地理的また経済的にも南米の中心的存在です。ブ

ラジルで投資する事は他の南米の国々ともアクセスが容易になり、今日も日本が必要としている原材料等の確保が可能になります。

## 貿易

**ブラジル：**歴史的に見るとブラジルは常に農産物や原材料の輸出大国として認識されてきました。大量の鶏肉、オレンジジュース、鉄鉱石などを始め、現在日本は今までにない程のブラジル産品を消費しています。しかし、ブラジルから輸入が禁止されているものもあります。牛肉が良い例です。この輸入制限に対して、どのような対策をお考えですか。

**アマド大使：**私は日本に門戸を開けてもらいたいと考えております。まずは牛肉です。実際、世界各国はOMC (Overseas Medical Consultants) の規制に従っています。たとえその国で口蹄疫の感染が確認されたとしても、国内のほかの地域では感染していないと見なされます。ブラジルは日本の20倍以上の国土を有しているので、北部で感染したとしても、南部の肉に関しては柔軟に対処して欲しいのです。驚くべき事に、私が外交官として仕事を始めた34年前から、現状は何も進展していません。

**ブラジル：**マットグロッソ州で口蹄疫が確認された事が原因で、牛肉は日本に輸出されないのでしょうか。

**アマド大使：**政治的な意思があれば、この議論はすぐにでも解決すると思います。

**ブラジル：**ブラジルはこれからも原材料を供給し続けるのでしょうか。

**アマド大使：**デイリータイムスという日本の雑誌の記事を読みました。3人の日本人（2人が日本、1人はブラジルで）がブラジルの経済に関する研究をしており、日本とブラジルの今後の関係がどのように進展していくかという内容でした。この論文によると、ブラジルは80項目以上もの工業製品を輸出しているにも関わらず、驚く事に、日本は未だブラジルを原材料や食材の輸出国としか見ていないのです。実際には、サトウキビでもそこから生産されるアルコールであり、大豆でも実は油なのです。日本人が持つブラジルのイメージには、現実との相違があります。ブラジルは確かに原材料の重要な輸出国であり続けますが、それだけではありません。

**ブラジル：**ブラジルと日本の貿易収支はどちらもほぼ良好ですが、ブラジルの輸出は今後どのようになっていくのでしょうか。

**アマド大使：**あまり心配していません。なぜなら、ブラジルの可能性と日本の本来の需要が噛み合えば、現在のものよりはるかに良い数値になるでしょう。日本は様々な機会を逃していると思います。例えば、中国は過去10年間で対ブラジル貿易額が100億ドルに達しました。この事実から考えると、日本とブラジルのビジネスチャンスはより大きいものだと思われ、期待しています。

**ブラジル：**あなたは2004年に「リマからブラジルに行こう！プロジェクト」でブラジルへのペルー人観光客を40%増やしましたが、日本でも同様の事業を行う予定ですか。

**アマド大使：**大変興味があります。実際にはこのプロジェクトの中心となったのは私の妻です。妻も外交官で現在日本におります。ペルーの旅行社とエンブラゼル（ブラジル観光局）の協力の結果、

40%の観光客を全てパッケージツアーで増やす事に成功しました。日本は消費の非常に高い国で、観光は定年退職者にとっても人気があります。現状の数字を何倍にも増やすには、様々な努力が必要だと思います。

## ブラジルについて

**ブラジル：**ブラジルの政治危機は、経済には影響を及ぼしていませんが、その理由はなぜだと思いますか。

**アマド大使：**ブラジルの政界では様々な慣例があります。これを正常化させる動きがあるからです。私は日本の歴史を学びました。政治が不安定な時代が多かったにも関わらず、経済には影響しない事が多々ありました。幸いにもブラジルでは政治危機と経済は直結していません。今日のブラジルは事実をあるがままに受け入れ、国民にさらすというガラス張りの民主主義が行われています。政府の上層部はより良い解決法を見出すために団結しています。以前の独裁体制の時代のように、国民に対して裏で国の政治や経済が動くことはありません。近年の経済成長の後押しを受け、我々はこの政治危機を必ず乗り切るでしょう。

**ブラジル：**PPP (Public Private Partnership、公共サービスの民間開放) と CDM (Clean Development Mechanism、クリーン開発メカニズム) に関連したビジネスは今後ブラジルの軸になり得ると思いますか？

**アマド大使：**それについては確信を持っています。PPPとCDMは国内外の投資家には魅力的です。PPPは政府が投資関連を民間に委託することによって社会的分野に集中することができます。CDMは国の生活水準の向上に貢献しています。この2つのメカニズムはブラジルの生活水準と発展の推進力になると思います。

## 日本のブラジル人社会とCCBJ

**ブラジル：**日本にはおよそ30万人のブラジル人が居住しているそうです。日本における外国人コミュニティとしては3番目、海外のブラジル人コミュニティとしても3番目の規模です。あなたは今年も日本で日本のブラジル人の最高責任者となりましたが、大使とブラジル人社会の関係を教えてください。

**アマド大使：**私は日本にいるブラジル人の最高責任者ではなく、代表者です。在日ブラジル人の方々は日本で実際に働いています。確かに、あちこちで事件が起きているのは事実ですが、28万7,000人のブラジル人が日本にいること考えてみれば、それも微々たるものだと言えるでしょう。中には非常に真面目な方々もいて、ブラジルへお金を送る為に日本で働いています。彼らの労働力が日本社会の成長に貢献しているのは間違いありません。私のこれからの任務は、前任者の仕事の引継ぎ、ルーラ大統領との約束を果たし、在日ブラジル人が必要とする手助けをすることです。

**ブラジル：**あなたがCCBJ (在日ブラジル商業会議所) に期待する事は何ですか。

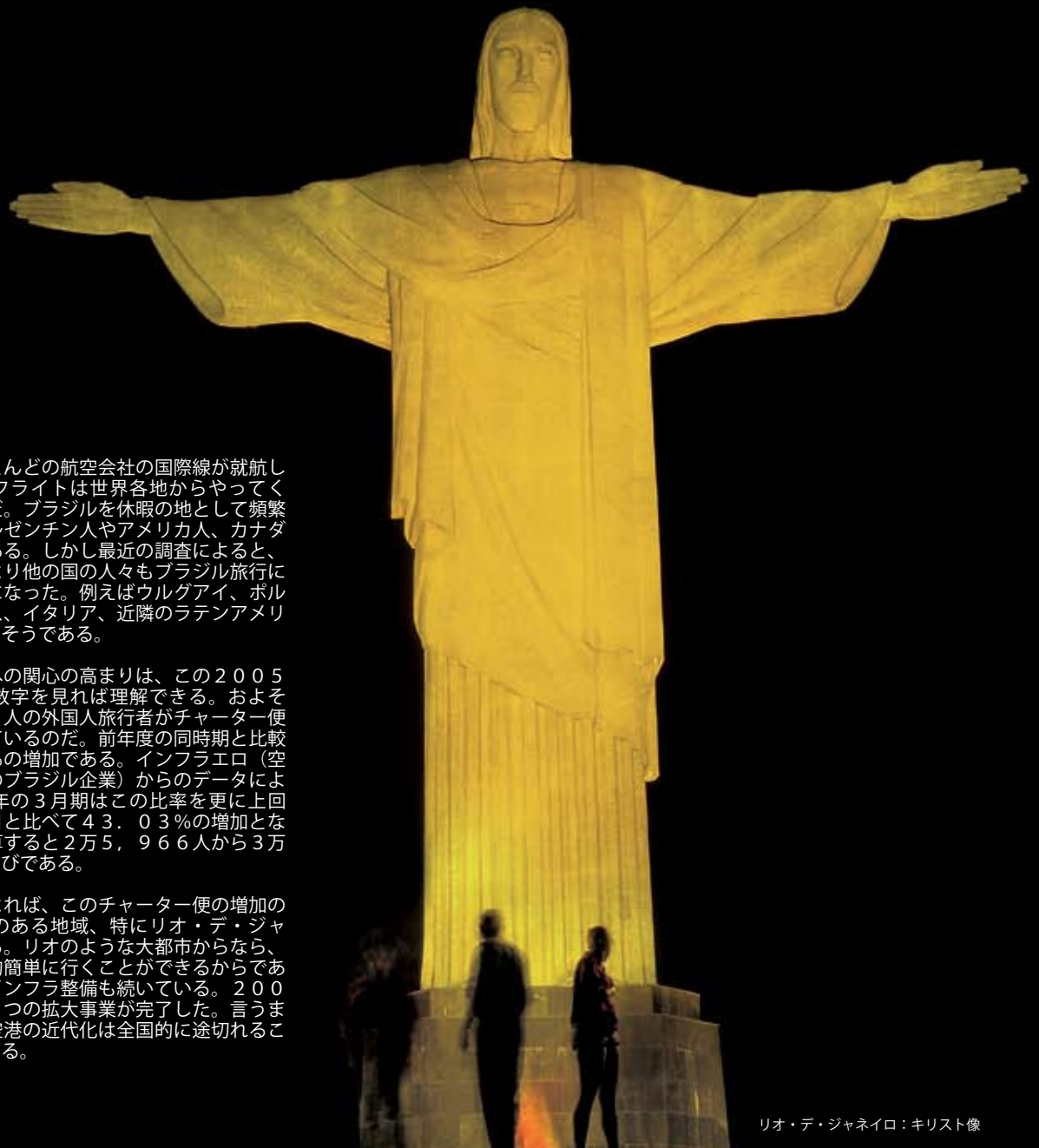
**アマド大使：**まずは、CCBJの計画をすべて実行に移してもらいたいですね。CCBJは多くの日系ブラジル企業が会員となっている組織ですから、日本企業の会員をもっと増やして欲しいと思います。そして日本企業に参加してもらおう事で、ブラジル企業により影響を与えて欲しいのです。■

# ブラジル

遠くて近い国



アカラジェを売るバイアーナ



リオ・デ・ジャネイロ：キリスト像

ブラジルにはほとんどの航空会社の国際線が就航している。日々のフライトは世界各地からやってくる旅行者で満杯だ。ブラジルを休暇の地として頻繁に訪れるのはアルゼンチン人やアメリカ人、カナダ人、ドイツ人である。しかし最近の調査によると、国際便の増加により他の国の人もブラジル旅行に関心を示すようになった。例えばウルグアイ、ポルトガル、フランス、イタリア、近隣のラテンアメリカからの旅行者がそうである。

世界のブラジルへの関心の高まりは、この2005年第1四半期の数字を見れば理解できる。およそ13万7,000人の外国人旅行者がチャーター便でこの地に訪れているのだ。前年度の同時期と比較して35.46%の増加である。インフラエロ（空港インフラ整備のブラジル企業）からのデータによると、2005年の3月期はこの比率を更に上回り、前年度の同月と比べて43.03%の増加となった。人数に換算すると2万5,966人から3万7,410人の伸びである。

インフラエロによれば、このチャーター便の増加の傾向はブラジルのある地域、特にリオ・デ・ジャネイロで見られる。リオのような大都市からなら、どの州へも比較的簡単に行くことができるからである。そして空のインフラ整備も続いている。2004年だけでも、8つの拡大事業が完了した。言うまでもなく、古い空港の近代化は全国的に途切れることなく行われている。



リオ・デ・ジャネイロ：フラメンゴ海岸

# 訪れると誰でもブラジルのファンになる



セアラ州：カノア・ケブラダ海岸



ニテロイ：現代美術館（1996年オスカー・ニーマイヤー作）

ブラジルには少しずつだが何でもある。その独自の個性のおかげで国際的な名声は確実なものとなり、年間を通して世界各国から訪れる数多くの旅行者たちを魅了している。文化と風景の多様さはこの国の強い特色である。しかし最大の特色はこの国に来てから初めて知ることになる。その特色とはブラジル人である。

人種や肌の色が交じり合っ、陽気で楽しいことが大好きな人々が育まれる土台となる。それだけでなく、土地をめぐる争う強さやプライドも持ち合わせている。客人を歓迎するもてなしの心は世界のどの国よりも強い。このような特性を備えたブラジルは、アットホームな歓待を受けたい人々には理想的な行き先である。

ブラジル国内で訪問者に最も高く評価されている目的地の1つとして、最高の都市と形容されるリオ・デ・ジャネイロが挙げられる。驚くほど美しい景色を誇り、世界で最も人気のお祭りであるカーニバルの本場だ。年に1度の大規模な祭典で、大勢のお祭り好きの人々が集まって大いに楽しみ、たくさんの山車やきらめく色やダンスで溢れるエスコラー・デ・サンバ（サンバ・チーム）のパレードを見物する。



ブラジルの民芸品



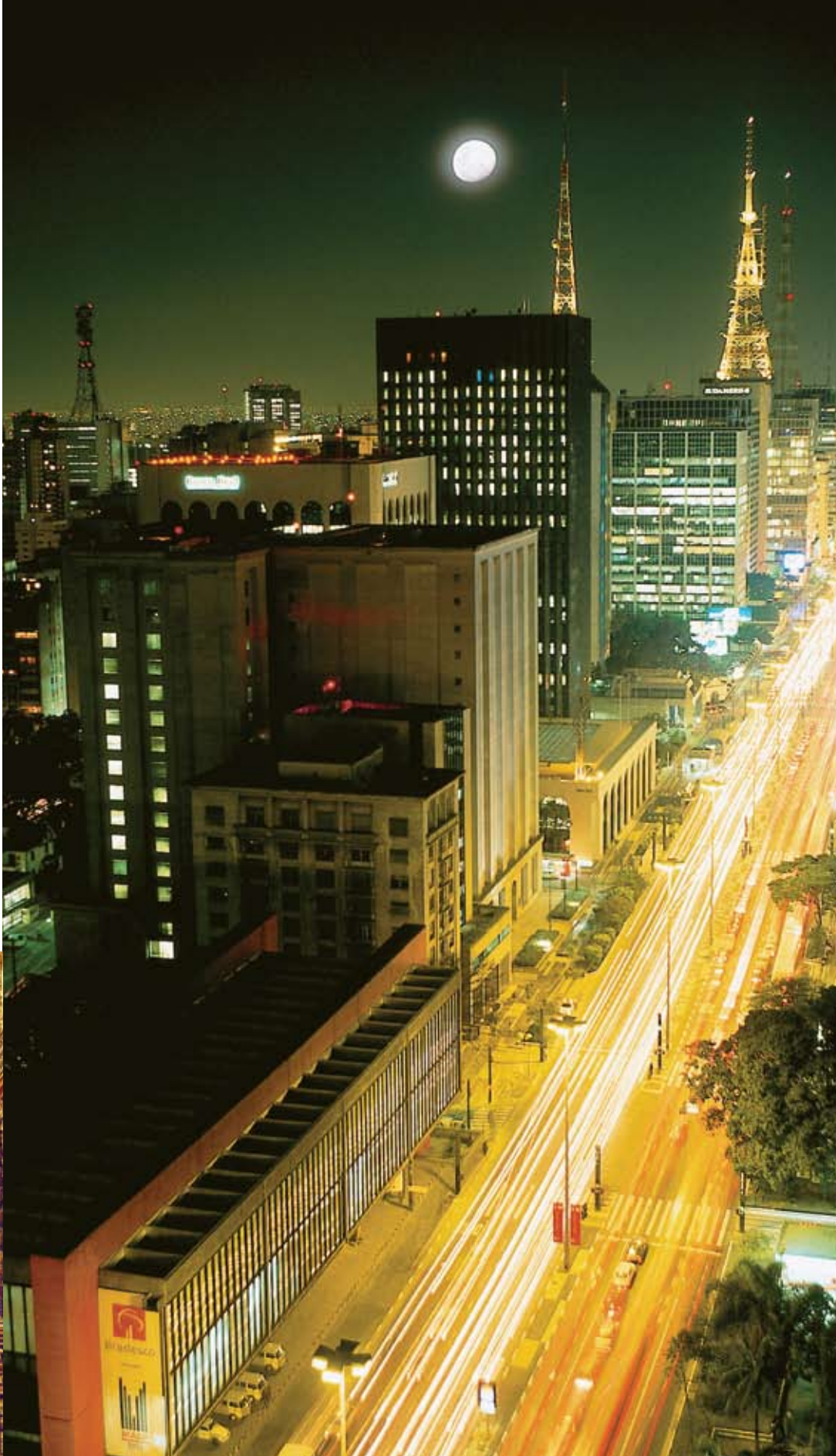
ジャンガーダ：手乗りブラジルのいかだ

カーニバルはブラジルの他の都市でも代表的な見所である。リオのように、サン・パウロでもエスコラの楽しさ満載のパレードが行われる。ペルナンブコ州ではオリンダとレシフェのカーニバルが目玉だ。人々は衣装をまとい路上へ出て、有名な巨大な人形とともに、プロコと呼ばれるカーニバルの集団と、マラカトゥを踊る人々とそのバンドと一緒に町を練り歩く。バイーア州の首都サルバドールでは、移動ステージでエレキバンドが演奏する。バイーア特有のアシェーのリズムに合わせて、数え切れない程の人々が踊りながらステージに付き従う。パレードは夜が明けるまで続く。

熱狂的なダンスやお祭り騒ぎの後には、海岸沿い7千キロ以上にも及ぶ美しいビーチで楽しむのが格別だ。白い砂、ターコイズ色の海に囲まれた本当の楽園。その自然美に誰もがうっとりする。観光客が最も多く訪れるのは、リオ沿岸の有名なイパネマ海岸とコパカバーナ海岸である。国の南部に位置するジョアキーナでは、サーフィンの国内、国際大会が行われる。バイーア北部沿岸のプライア・ド・フォルテはウミガメの保護で知られるタマル・プロジェクトの本拠地として知られている。フェルナンド・デ・ノロニャ諸島のビーチも素晴らしい。



サバラ教会：純金で覆われた礼拝堂



サン・パウロ：パウリスタ通りの夜景



サルバドール：上町と下町を繋ぐラセルダ・エレベータ

ブラジルの中心部は自然の宝庫である。経験豊かな旅行者にとっても魅力的で驚きの発見がある。その中でも、フォス・ド・イグアスはブラジル、パラグアイ、アルゼンチンにまたがる国境付近の町で、その最大の見所は、275の滝の連なりや落差が60メートル以上もあるイグアスの滝だ。世界有数の絶景である。

さらに、生態学や生物の多様性においての世界的な象徴を忘れてはいけない。アマゾン川である。国の北部に位置し、およそ550万平方キロメートルの流域面積を誇るアマゾン川は、地球上で最大の赤道直下の森林と考えられている。その広さは国土の61%を占め、ブラジルの国境までに及ぶ。全ての地球上の生命体のうち60%がこの流域の森林に生息していると推定され、その半分以上は科学的に知られていない。旅行者の楽しみは山

ほどある。地域の川をめぐるボートツアーから、何種類ものジャングルの探検まで盛りだくさんだ。ガイドつきのハイキング、土地に生息する美しい植物や動物の観察。冒険に参加しない人は、リラックスしてアマゾンの景色を堪能するだけでも価値がある。素晴らしい景色を鑑賞し、心が休まるはずだ。このようにブラジルは、幸福感、美しさ、溢れる色彩、もてなしの心、大きな喜びが混じり合った個性的な国である。実際に訪れて、ブラジルを知って欲しい。訪れた人々はブラジルのファンになるだろう。

長い間、ブラジルの自然の美しさやカーニバルは年間で多数の旅行者を魅了し、国際的な名声を得てきた。エンブラツール（ブラジル観光公社）の2003年度統計冊子によると、この国への外国人の訪問者は1990年代からは年間平均150万人だったのに対

し、2000年以降は年間400万人へと増加した。しかし、ブラジルには実際に訪れてみて初めてわかる特別な魅力がある。それはブラジル人である。息を呑むような風景よりも、人々の生き方に誰もが驚かされる。シンプルであり、強い意志、希望、もてなしの心を忘れず、幸せに生きている。

エンブラツールが行った調査では、休暇の目的でブラジルにやって来る観光客の75%は、まず初めに自然の美しさに惹かれて訪れる。しかしこの地に来てみると、ブラジル人が素晴らしいもてなしの心を持っていることに気づかされる。すぐに肌の色や人種の交じり合い、文化の融合の魅力が理解できるようになる。

外国人観光客を対象にブラジルに関するアンケートを実施したところ、幸福さがブラジル

## 国境線の長さ



アルゼンチン  
1,224 km



ボリビア  
3,400 km



コロンビア  
1,643 km



仏領ギアナ  
673 km



人の重要な特徴であるという答えが返ってきた。幸福感はどんな瞬間でもこの国に存在している。音楽、暖かい北東部のビーチ、活気あふれるリオ・デ・ジャネイロのナイトライフや力強いアマゾン川にも。

カーニバルや大晦日のお祝い、フェスタ・ジュニーナ（6月祭）などの人気の呼び物が生まれたのは、ブラジル人の情熱的で祭り好きの精神からだ。どれも賑やかで楽しいイベントとして有名である。ブラジルの素晴らしさを表現したい人々の欲求が、その活力を色と音の中でひらめく創造性に変えているかのようだ。

すでにブラジルを知っている外国人旅行者を対象に行われた調査では、彼らが本当にこの国を美しいと思っていることが明らかになった。また、このうちの52%がその他の部分にも価値を見出して自国に戻っている。この国の人々のことである。無数に広がるビーチや生態の楽園、歴史的な都市をはじめとする地球上有数の美しい場所を堪能するほかに、いつも旅行者にツアーの最高の見所を紹介し、旅を忘れられないものにしてくれる人々だ。

ブラジルほど豊富なオプションを提供してくれる観光地はないだろう。休暇の旅先を選ぶ時には、ブラジルの自然の美しさや人気の高いお祭り、保護された自然は、外国人旅行者を驚かせるほどの価値ある魅力である。リオ・デ・ジャネイロ、カーニバル、アマゾン川、楽園のようなビーチはすでに有名だ。

エンブラツールが行った最近の調査によれば、国内の目的地として人気が高いのはリオ・デ・ジャネイロだ。この最高の都市と形容されるリオ・デ・ジャネイロ州の州都は、息を呑むような素晴らしい景色を誇り、世界で最大のお祭りであるカーニバルの本場である。この壮大な祭典には、毎年数え切れない



ブラジリア首都JKメモリアル



サン・パウロ：市劇場



ギアナ  
1,119 km



パラグアイ  
1,290 km



ペルー  
1,560 km



スリナム  
597 km



ウルグアイ  
985 km



ベネズエラ  
2,200 km



ブラジリア首都：トレス・ボデレス広場

い程のお祭り好きが集まって踊り、エスコラ・ヂ・サンバ（サンバ・チーム）のパレードを見物する。マルケス・デ・サブカイ通りに並ぶ特別席やボックスシートで観覧する外国人観光客も多い。

カーニバルはブラジルのほかの都市でも見られる。ブラジルを訪れる膨大な数の外国人の関心を惹きつける。サン・パウロではリオと同じように、活気溢れるエスコラのパレードが呼び物だ。ペルナンブコ州ではオリンダとレシフェでお祭り好きたちが衣装をまわって路上で踊りながら、有名な巨大な人形とともに山車やマラカトゥウのバンドに従い歩くのが目玉だ。バイーアの州都サルパドールでは、トリオ・エレトリコが楽しさを演出する。トリオ・エレトリコとは移動ステージだ。朝日が昇るまで、バイーアのアシェーのリズムで何千人もの人々を先導する。







オリンダ：張りぼて造りのカーニバル衣装



パラナ州：イグアスの滝



サルバドール：ペローリニオ広場



アマゾン州：アララ

エンブラツールの調査によると、この国のビーチの美しさと自然の奇観もまた人々の興味をかき立て、35%の旅行者がこの魅力に惹きつけられたと答えている。7,000キロ以上におよぶ海岸線で、いくつかの楽しみを提供できるのはブラジルの特権だ。観光客が最も多く訪れるビーチはリオ・デ・ジャネイロ沿岸の有名なイパネマやコパカバーナである。国の南部に位置するジョアキーナはサーフィンの国内、国際大会が開かれることで有名だ。パイア北部の海岸沿いのプライアド・フォルテには、ウミガメの保護で知られるタマル・プロジェクトの本部がある。フェルナンド・デ・ノロニャ諸島には素晴らしいビーチがある。

エコツーリズムについても忘れてはならない。ここ数年、新しい観光客を多く惹きつけているのだ。エコツーリズム協会のデータによると、年間の平均の伸びは10%から15%である。全世界の旅行者のうち合計5%がこの種の旅行に関心を示している。人数に換算すると約3,500万人である。そしてこの分野では、ブラジルは大いなる可能性を秘めた場所である。なぜなら世界でもブラジルは生態学と生物の多様性における象徴だからだ。国の北部に位置するアマゾン川は、550万平方キロメートルの流域を占める。アマゾン流域の森林だけでも60%の地球上の全ての生命体が生息している。そのうちの半数以上が科学的にもいまだ知られていない。



レシフェ：フレヴォ&マラカツ



バリンチンス：ボイ・ブンバー・フェスティバル



サルバドール：フィッタ・ド・ボンフィン

## GEOGRAPHY

**Location:**  
Eastern South America, bordering the Atlantic Ocean

**Geographic coordinates:**  
10 00 S, 55 00 W

**Map references:**  
South America

**Area:**  
**total:** 8,514,876 sq km  
**land:** 8,456,510 sq km  
**water:** 55,455 sq km  
**note:** includes Arquipelago de Fernando de Noronha, Atol das Rocas, Ilha da Trindade, Ilhas Martin Vaz, and Penedos de Sao Pedro e Sao Paulo

**Area comparative:**  
slightly smaller than the US

**Coastline:** 7,491 km  
**Maritime claims: territorial sea:** 12 nm  
**contiguous zone:** 24 nm  
**exclusive economic zone:** 200 nm  
**continental shelf:** 200 nm or to edge of the continental margin

**Climate:** mostly tropical, but temperate in south  
**Terrain:** mostly flat to rolling lowlands in north; some plains, hills, mountains, and narrow coastal belt

**Elevation extremes:**  
**lowest point:** Atlantic Ocean 0 m  
**highest point:** Pico da Neblina 3,014 m

**Natural resources:** bauxite, gold, iron ore, manganese, nickel, phosphates, platinum, tin, uranium, petroleum, hydropower, timber

**Land use:** arable land: 6.96%  
**permanent crops:** 0.9%  
**other:** 92.15% (2001)

**Irrigated land:** 26,560 sq km (1998 est.)

**Natural hazards:** recurring droughts in northeast; floods and occasional frost in south

**Geography note:** largest country in South America; shares common boundaries with every South American country except Chile and Ecuador

**Country name:** Federative Republic of Brazil  
**conventional short form:** Brazil  
**local long form:** Republica Federativa do Brasil  
**local short form:** Brasil

**Government type:** federative republic

**Capital:** Brasilia

**Administrative divisions:** 26 states (estados, singular - estado) and 1 federal district\* (distrito federal); Acre, Alagoas, Amapa, Amazonas, Bahia, Ceara, Distrito Federal\*, Espirito Santo, Goias, Maranhao, Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Minas Gerais, Para, Paraiba, Parana, Pernambuco, Piaui, Rio de Janeiro, Rio Grande do Norte, Rio Grande do Sul, Rondonia, Roraima, Santa Catarina, Sao Paulo, Sergipe, Tocantins

**Independence:** 7 September 1822 (from Portugal)

**National holiday:** Independence Day, 7 September (1822)

**Constitution:** 5 October 1988

**Legal system:** based on Roman codes; has not accepted compulsory ICJ jurisdiction

**Suffrage:** voluntary between 16 and 18 years of age and over 70; compulsory over 18 and under 70 years of age  
Branch Structures: Legislative, Executive and Judicial

## POPULATION

**Population:** 181,586,030 (July 2004 est.)  
**Age structure:** 0-14 years: 28.3%

**male:** 67.85 years  
**female:** 75.47 years (2004 est.)  
**Total fertility rate:** 2.31 children born/woman (2004 est.)

**Nationality:**  
**noun:** Brazilian(s)  
**adjective:** Brazilian

**Ethnic groups:**  
white (includes Portuguese, German, Italian, Spanish, Polish) 55%, mixed white and black 38%, black 6%, other (includes Japanese, Arab, Amerindian) 1%

**Religions:** Roman Catholic (nominal) 80%

**Languages:** Portuguese (official)  
**Literacy:** definition: age 15 and over can read and write  
**total population:** 86.4%

**male:** 86.1%  
**female:** 86.6% (2003 est.)

## AS VANTAGENS DE SE ASSOCIAR À CCBJ

### Que é a CCBJ?

CCBJ é a Câmara de Comércio Brasileira no Japão. É a única Câmara de Comércio dos países da América Latina registrada junto ao governo japonês. Entidade com apoio da Embaixada Brasileira no Japão, tem como objetivo aumentar os negócios e o comércio entre os dois países.

### Como surgiu a necessidade da criação da CCBJ?

Surgiu da necessidade das empresas brasileiras estabelecidas no Japão superarem os processos burocráticos junto ao governo japonês. É necessário também lembrar que como empresa é muito difícil ser recebido por autoridades japonesas. Como entidade, esse acesso é facilitado. Isto vale também para as autoridades brasileiras.

### Qual a finalidade da existência da CCBJ?

A CCBJ, sendo uma entidade organizacional do empresariado brasileiro e japonês que tenha alguma relação com o Brasil, torna-se uma entidade facilitadora de acesso junto às autoridades de ambos os países. Como podemos constatar, em praticamente todos as nações, os países estrangeiros mantêm uma câmara de comércio idêntica a CCBJ, dentre as quais, sem dúvida, a mais conhecida é a American Chamber.

### No que a CCBJ pode auxiliar em meus negócios?

A Câmara tem envolvimento com várias áreas como tradings, IT, social, legislação e FTA. Todos estes

assuntos geram interesse do empresariado. Entendemos que a Câmara também é a voz do empresariado. Desta forma, as autoridades têm repensado e facilitado o incremento das atividades e relações entre o Brasil e o Japão. Entretanto, acreditamos que a sua associação à Câmara pode também nos ajudar e cooperar com a entidade, participando e contribuindo ativamente dos setores específicos.

### Quais são as principais atividades da CCBJ?

Atualmente temos as atividades divididas por departamentos, sendo eles os de associados, comunicação, eventos sociais, eventos empresariais, investimento, IT e comitês regionais em Gunma e Chubu/Kansai. A CCBJ tem também o seu site na internet, patrocina eventos como seminários e palestras. Recebe também várias autoridades brasileiras, além de outros tantos eventos sociais, como a comemoração do dia da independência do Brasil. Desde novembro conta com sede própria, localizada em Akasaka, região central de Tokyo. A nova sede possui a possibilidade de aluguel de salas de reuniões, conexão para a internet, o que abre a possibilidade de empresas brasileiras possuírem uma excelente infraestrutura caso necessitem de uma base em Tokyo.

### Como associado quais os benefícios que minha empresa pode ter?

Com a associação da sua empresa, a Câmara se torna mais forte e

cada vez mais respeitada junto as autoridades governamentais de ambos os países. Desta forma, se torna possível que as autoridades ouçam e atendam às reivindicações dos empresários através da Câmara. O grande ganho é a possibilidade de aumentar a sua rede de negócios com os empresários brasileiros e japoneses que compõem a nossa Câmara, possibilitando o desenvolvimento de negócios e parcerias, além de usufruir de suas instalações em Tokyo. A Câmara neste pouco tempo de existência já manteve contatos com várias autoridades brasileiras e japonesas, como o Ministro das Relações Exteriores do Brasil, Ministro do Desenvolvimento da Indústria e Comércio do Brasil, (MDIC), Ministro da Agricultura do Brasil, Ministro da Economia, Indústria e Comércio do Japão (METI), os governadores

dos Estados de São Paulo, Minas Gerais, Goiás, Mato Grosso do Sul, Tocantins e muitas outras autoridades. Além de ter contribuído para a visita do presidente Lula ao Japão em maio de 2005, quando co-patrocinou a série de palestras com os nossos ministros para o empresariado japonês.

### Por que se associar à CCBJ?

Ao se tornar um associado da CCBJ, você e sua empresa passam a adquirir benefícios que podem abrir portas no Brasil ou no Japão. Essas portas poderão gerar novas oportunidades de negócios e criar novos relacionamentos comerciais com as grandes empresas associadas. Além disso, sua empresa terá acesso a informações e notícias que poderão contribuir para a realização de seus negócios.

## CCBJ

在日ブラジル商業会議所 (CCBJ) は日伯両国の経済活動を促進させるために、2001年に設立された非営利団体です。

CCBJは、日伯関係の促進のため、下記に重点を置いて、活動をしております。

1- 日伯間の通商による、ブラジルに対する日本企業の直接投資、及び、日本に対するブラジル企業の直接投資の奨励を図り、可能な限りの支援を行うために、商業及び金融活動において会員を援助する

2- 日伯間経済活動について総体的に、又は、会員の経済活動に関して、報告書及び資料を作成する

3- これらの活動により生じる障害、係争及び訴訟において仲介し、解決策を提示する。

この目的達成のために、CCBJは各種委員会を設けて全ての会員が参加して活動を行っています。現在、委員会には、貿易部、投資部、企業顧問部、ソーシャル・イベント部、広報部、IT部、新会員部、事務局があり、精力的に活動推進に取り組んでいます。

是非、貴社も会員として、我々と共に日伯関係の発展に貢献することを望みます。



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

Desde novembro, a CCBJ esta atendendo às 2as, 3as, e 6as feiras, em seu novo escritório:

Akasaka White House Bldg. 304, 4-1-6  
Akasaka Minato-ku 107-0052 Tokyo  
Tel: (03) 5549 4651  
Cel: (090) 2745 3474  
Fax: (03) 5549 4652

下益々ご清栄のこととお慶び申し上げます。さて、かねてより準備を進めてまいりました在日ブラジル商業会議所（CCBJ）の事務局・事務所を下記にて開設する運びとなりましたので報告申し上げます。平成17年11月7日より、毎週月曜、火曜、及び金曜日の運営となります。  
〒107-0052  
東京都港区赤坂4-1-6  
赤坂ホワイトハウスビル304  
Tel: (03) 5549 4651  
Cel: (090) 2745 3474  
Fax: (03) 5549 4652

当事務所の開設により、会員皆様に対するサービスも格段に向上するよう、全力を挙げて業務に取り組む所在ですので、今後とも引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

**ADVOCACIA - 法律事務所**

Advocacia Masato Ninomiya 55-11-3872-111

**ALIMENTOS - 食品**

Água na Boca 0575-21-7005  
Fruta Fruta 03-3294-1411  
Latin Yamato 0467-70-1322  
Nippon Fruit Juice 03-3213-2091  
Perdigão 03-5447-5920  
Sadia Japan 03-5464-0671  
UCC Ueshima Coffee Co., Ltd. 078-304-8850

**AUTOMOTIVA - 自動車**

Nissan Motors 03-3545-4393  
Toyota Motors Co., Ltd. 03-3817-9548

**COMÉRCIO EXTERIOR - 貿易**

Barracuda & Caratinga 03-5212-3271  
BNP Paribas 03-5290-1200  
Imai Group 03-3260-6060  
Lead off Japan co., Ltd. 03-3403-8410  
Machida Shoten 042-758-9102  
Monte Verde co., Ltd. 0276-62-9588

**COMUNICAÇÃO - メディア**

Digital Bridge Communication 03-5730-6540  
IPC World Inc. 03-5420-7800  
International Press Japan 03-3471-3030  
JB Communication 03-5685-6891

**CONSULTORIA EM RH - コンサルティング**

Bell Tech inc. 0566-25-7111  
Kabushiki Kaisha TS 0495-34-1075  
Contemporary Tech 03-5689-0968  
K.K. Sankyo 0574-63-5635  
LF International Co. 0276-38-8773  
Sunrix co., Ltd 03-3226-1090  
Keeper co., Ltd 0465-39-3029

**ELETRÔNICOS - エレクトロニクス**

Nippon Steel Shipping co., Ltd. 03-5296-3113  
Weg Japan co., Ltd. 03-3736-2998

**ENERGIA - エネルギー**

Petrobras - Petróleo Brasileiro S/A 03-5208-5285  
INPEX Corporation 03-5448-1204

**GOVERNO - 政府**

Embaixada do Brasil em Tokyo 03-3405-6838

**INDUSTRIA PESADA - 重工業**

Kawasaki Heavy Industries Ltd. 03-3435-2010

**INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS - 金融**

ABN AMRO 03-5405-6677  
Banco do Brasil 03-3213-6660  
Banco Itaú 03-5293-4505  
Banespa Santander 03-3214-0608  
Bradesco Services 03-3252-1381  
EVM Petroleum Investment co. 03-3512-5301  
Ing Bank N.V., Tokyo Branch 03-5210-0100  
Japan Cabiunas Investment co. 03-5282-8822

**INFORMÁTICA - IT**

Brastech Inc. 03-5738-3797  
Lapyx Systems 03-3458-3050  
Malisoft Technologies 55-41-333-7335

**METAIS E MINERAÇÃO - 鉱業鉄鋼**

CBMM Asia Co. 03-3560-3415  
Rio Doce Asia 03-5401-2971  
Nippon Amazon Aluminium Co. 03-3278-8831  
Nippon usiminas Co., Ltd. 03-3201-6501

**PROPAGANDA E MARKETING - マーケティング**

Comunicativo Co., Ltd. 03-3404-5636

**TELECOMUNICAÇÕES - 通信**

Brastel 03-5637-5468  
Nichiyo International 0466-45-0041

**TRANSPORTE - 運輸**

Varig 03-3211-6761

**TURISMO - 観光**

Jetbras co. Ltd. 042-335-8068  
Unitour world K.K. 03-5390-2641



左から右へ：小池実-在日ブラジル人協会 ガルバン・パウロ -在日ブラジル学校連合 高野祥子 -大泉日伯センター アマーア・ンドレ-在日ブラジル大使川上オスバルド -在日ブラジル商業会議所田中 アルシデス-豊橋ブラジル協会石川エツオ-浜松ブラジル協会

## Embaixador recebe pedido de aumento de seções eleitorais

Capiteados pela Câmara de Comércio Brasileira no Japão (CCBJ), representada pelo presidente Osvaldo Kawakami, foi entregue ao novo embaixador brasileiro no Japão, André Amado. O abaixo-assinado solicitando ao governo brasileiro o aumento das seções eleitorais no Japão. A solenidade aconteceu na própria embaixada e inicia um processo para que os brasileiros residentes no arquipélago tenham facilidade em votar.

Atualmente, há seções eleitorais nos consulados de Tóquio e de Nagoya, que por se situarem em regiões afastadas das grandes concentrações de brasileiros, acabou provocando a diminuição no número de eleitores que votam no Japão. Nas eleições de 2002, por exemplo, foi pequeno o percentual de votantes em relação ao contingente de 286 mil brasileiros com residência no arquipélago.

Kawakami considera importante a aprovação de mais seções eleitorais no Japão a fim de que os brasileiros tenham condições de participar do

pleito eleitoral. "Queremos proporcionar meios para a comunidade brasileira votar e escolher seus representantes para o desenvolvimento do país", disse ele, apontando que a CCBJ vem realizando um trabalho para fortalecer parcerias entre o Brasil e o Japão, com contribuição econômica e social com os dois países.

As próximas eleições acontecerão em 2006 para escolher o presidente do Brasil. O desejo da comunidade em poder participar desse processo sempre foi salientado nas reuniões do Conselho de Cidadãos Brasileiros.

O pedido ao embaixador prevê que as novas seções eleitorais poderiam funcionar nas cidades de Toyohashi (Aichi), Suzuka (Mie), Hamamatsu (Shizuoka), Takaoka (Toyama), Oizumi (Gunma), Mitsukaido (Ibaraki) e Ueda (Nagano).

Para viabilizar a votação em mais locais no Japão, assim que o pedido for analisado e autorizado pelo TSE, os brasileiros terão que efetuar o recadastramento eleitoral, provavelmente nos consulados brasileiros, para a escolha da seção mais próxima de sua residência.

A entrega do abaixo-assinado foi possível

pela união de forças de entidades interessadas em participar das decisões do Brasil. Além da CCBJ, estão engajados nesse trabalho a Associação dos Brasileiros Residentes no Japão, Associação das Escolas Brasileiras no Japão, NPO Centro Internacional de Desenvolvimento Técnico e Educacional de Oizumi, Associação de Brasileiros de Toyohashi e Associação de Brasileiros de Hamamatsu.

## 投票所増設の請願書が渡される

ブラジルでの選挙に関わる投票所の増設をブラジル政府に要請した署名簿が、31日(月)、ブラジル商業会議所の先導のもと、会長の川上オスバルドによって、新駐日ブラジル大使アマードに引き渡された。

日本に居住するブラジル人にとって、投票をより簡素化させることから始まり、大使館から公式に要請された。

事実、投票ができる領事館は東京と名古屋にしかなく、ブラジル人が集中している場所からは遠い。これが日本での投票率の減少を引き起こしている。例えば2002年の選挙では、28万6,000人のブラジル人が日本に居住していることから考えると、投票者の割合はとて少ない。

川上は、ブラジル人が選挙に参加できるように、投票所増設の承認を得ることが重要だと考えている。「私たちは国の発展のために候補者を選び、投票し、ブラジルの社会に貢献したいと考える。在日ブラジル商業会議所は、2つの国の社会的、経済的な援助により、ブラジルと日本の協力関係の強化を図ることを提案している。

2006年に大統領選挙が行われる。選挙に参加したいという私たちの願いは常に評議会でも重要視されていた」と川上は語る。

ブラジル大使に引き渡された請願書により、豊橋(愛知)、鈴鹿(三重)、浜松(静岡)、高岡(富山)、大泉(群馬)、水海道(茨城)、上田(長野)などの都市に、新しく投票所が設置されると推測される。

選挙が実施されるにあたり、請願書がTSEによって検討、認可されると、住居から最も近い投票所の選択と選挙の再登録をするために、直ちにブラジル領事館へ行かなければならない。

ブラジルの将来に関心を寄せる人たちの結束によって、署名簿の引き渡しを実現した。在日ブラジル商業会議所をはじめとして今回の件で尽力したのは在日ブラジル人協会、在日ブラジル学校連合、大泉日伯センター、豊橋ブラジル協会、浜松ブラジル協会などである。



## Reunião define novos diretores da CCBJ

A CCBJ realizou em sua sede, no dia 17 de novembro de 2005, a reunião do Conselho de Diretores. Foram definidos as mudanças na direção de comitês que estavam vagos. As substituições foram efetuadas da seguinte forma:

Comitê de Trading - passa agora a ser comandado por Jorge Imai (à esquerda), diretor presidente da Imai Group.

Comitê de Eventos Sociais passa a ser conduzido por Sanae Teramoto (à direita) da ComunicAtivo.

Comitê de Associados passa a ser comandado por Arthur Muranaga (ao centro), diretor presidente da IPCWorld, Inc.

平成17年11月17日、在日ブラジル商業会議所事務局内にて、評議員会が行われ、下記事項が決議されました。

・委員会担当役員の交代:

貿易委員会: 新担当役員に今井 譲治 (株式会社 イマイ)

ソーシャル・イベント委員会: 新担当役員に寺本 早苗 (ComunicAtivo)

会員委員会: 新担当役員に村永 アルツ (株式会社 アイピシー・ワールド)

## PARA SE ASSOCIAR

Preencha o cartão postal anexo, cole o selo e remeta para a CCBJ. Se preferir você pode efetuar o cadastramento através da internet, através do endereço [www.ccbj.jp](http://www.ccbj.jp)

### Pela Internet:

Clique no link **[Cadastro]** e preencha o formulário eletrônico. Siga os passos do cadastro, informando seus dados e em seguida envie para a CCBJ.

Saiba também como efetuar o pagamento da anuidade e veja a tabela de taxas, no item **[Termos e Taxas]** abaixo. O valor da taxa varia de acordo com o tamanho de sua empresa.

Qualquer dúvida entre em contato conosco, através do telefone (03) 5549 4651, ou por fax: (03) 5549 4652, ou então escreva para

### Câmara de Comércio Brasileira no Japão

Akasaka White House Bldg.304,4-1-6  
Akasaka Minato-ku 107-0052 Tokyo

### Termos e Taxas

Estudante	<b>10,000 ienes</b>	
Pessoa Física	<b>20,000 ienes</b>	
Pessoa Jurídica com menos de 300 funcionários		<b>50,000 ienes</b>
Pessoa Jurídica com mais de 300 funcionários		<b>100,000 ienes</b>

### Para pagamentos feitos no Brasil

Dirigir-se à uma das agências do Banco do Brasil e solicitar uma ordem de pagamento em ienes ao Japão.

### Dados do Beneficiário:

**Nome:** Câmara de Comércio Brasileira no Japão - CCBJ  
Banco Banco do Brasil  
**Agência:** Tóquio  
**Conta:** 0204180

## 加入する方法

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

会費支払い方法

### 支払方法（ブラジル）:

1. ブラジル銀行に出向き、日本国へ円で料金振り込み（送金）を申請して下さい。
2. ブラジル銀行に口座が必要です。

### 3. 受取人についての情報を記入して下さい:

**氏名:** 在日ブラジル商業会議所  
**銀行名:** ブラジル銀行  
**支店名:** ブラジル銀行東京支店  
**口座番号:** 0204180

**送金の理由:** 在日ブラジル商業会議所年間料金（会費）の支払い

4. 在外国の組織名、送金額と料金の対象となる期間が記載されている書類であればどれでも可能（招待状のコピー、ファックスなどでもよい）。

5. 後ほど商業会議所からブラジルの会員に領収書が郵送されます。

### Motivo da Ordem de Pagamento:

Pagamento de anuidade da CCBJ (Transferências unilaterais - contribuições a entidades associativas)

**Método de Envio:** Mensagem SWIFT MT100 ao BB Tóquio mediante liquidação a débito da DIRGE

Forma de Pagamento Remetente (Detail of payment 71A: OURS)

Apresentar qualquer documento em que conste o nome da associação no exterior, valor da remessa e período a que se refere o pagamento, podendo ser cópia da carta, convite ou fax.

Posteriormente a CCBJ enviará o recibo ao novo associado no Brasil.

### Para pagamentos feitos no Japão

Fazer um depósito no **Banco Tokyo Mitsubishi.**

**Nome:** Câmara de Comércio Brasileira no Japão - CCBJ

Banco Tokyo Mitsubishi

**Agência:** Shin Marunouchi

**Conta:** 1223607

**Nome da Conta** Banco do Brasil Tokyo Branch

**Nome do Depositante** CCBJ + Nome do Associado (é necessário colocar em primeiro CCBJ seguido do nome do associado).

Posteriormente a CCBJ enviará o recibo ao novo associado.

### Para obter mais informações, recorte o cartão postal

**Anexo no final da revista e remeta-o. O formulário para associar-se a CCBJ lhe será enviado prontamente.**

### 支払方法（日本）:

#### 1. 受取人についての情報を記入して下さい:

**銀行名:** 東京三菱銀行  
**支店名:** 新丸の内  
**口座番号:** 1223607  
**口座名義:** ブラジル銀行東京支店  
**口座種類:** 当座  
**振込者名:** 在日ブラジル商業会議所に続いて、会員様のお名前をご記入下さい。

(例) CCBJ 株式会社ブラジル (または個人名)  
(注: 正しく振込が行われるよう、在日ブラジル商業会議所と必ずご記入下さい。)

4. 後ほど商業会議所から領収書が郵送されます。

#### 年会費

<b>法人で社員数300人以上の企業:</b>	10万円
<b>法人で社員数300人以下の企業:</b>	5万円
<b>個人:</b>	2万円
<b>学生:</b>	1万円

# Tozan, conquistando o Brasil

## 東山、ブラジルでの成功

この歴史ある日本人経営の会社は、ブラジル人と日本人の絆の象徴である

A mais antiga empresa japonesa instalada no país é o símbolo do sucesso da convivência entre brasileiros e japoneses



Sede da Fazenda Monte D'Este em Campinas, SP: produção de café e integração com a comunidade local サン・パウロ州カンピナス市にあるモンチデスチ農場の事務所: 地域に密着したコーヒー農園



A história da Tozan, empresa dedicada a atividades agropecuárias e de reflorestamento, começa longe no tempo, em 1870, com a coragem do fundador Yataro Iwasaki, que já previa dificuldades com a gigante da Mitsubishi. A família perdeu o comando dessa última companhia ao fim da Segunda Guerra Mundial, quando outras corporações familiares japonesas também foram desmembradas por imposição das forças aliadas. Antes disso ocorrer, porém, os Iwasaki criaram o Grupo Tozan. Em 1927, o ex-presidente da Mitsubishi Hisaya Iwasaki, adquire terras no Brasil, perto de Campi-

nas, já então uma das mais importantes cidades do interior do país. A fazenda Tozan (conhecida localmente como Fazenda Monte D'Este) passa a pesquisar, desenvolver e produzir grãos de café de alta qualidade, sob o comando do japonês Kiyoshi Yamamoto. Ele foi o responsável pela introdução do controle biológico das lavouras de café, utilizando a vespa de Zâmbia, um inimigo natural da broca. Por estas e outras contribuições, esse profissional é homenageado pela Universidade de São Paulo (USP) com a criação do prêmio Kiyoshi Yamamoto, concedido a produtores que aprimoram técnicas de cultivo. A produção de café cresceu e a fazenda passou a ser uma das mais importantes da colônia japonesa local, em pleno processo de adaptação.

Como a cachaça possui teor alcoólico muito alto para o paladar japonês, a Tozan decide começar a produzir saquê apenas para consumo local, em 1934. Gradualmente o setor industrial do grupo comercializa shoyu, missô e vinagre de arroz, ingredientes que tanto faziam falta aos imigrantes na época.

東山が特に力を注いでいた農牧畜業や森林再生は、創設者・岩崎弥太郎の意志により1870年に始まる。三菱の将来の困難を予測してのことである。第二次世界大戦の終わりに岩崎一族は三菱での最後の指揮権を失った。その時に反勢力の強行的な手段により、同志の日本人も追い出された。しかし、それが起こる前に岩崎一族は東山グループを創設していた。

1927年、三菱前会長の岩崎久弥は、当時ブラジル内陸部で重要な町のひとつであったカンピナスの近くに土地を手に入れた。東山農場（その地域ではモンチデスチ農場という名で知られている）は山本喜誉司の指揮の下、良品質のコーヒー豆を研究、改良、生産していった。彼はキクイムシの天敵、ザンビアスズメバチを利用するなど生物学を取り入れたコーヒー豆の栽培を導入した先駆者であった。この他にも多くの貢献を果たし、同業者たちに認められた。山本喜誉司賞が設置され、彼の貢献はサンパウロ大学によって表彰された。農作地の中でもコーヒー生産の重要性は増し、地域の日本人居住区の中で十分に競争可能な産業として成長していった。

サトウキビから作る酒は日本人にとってはアルコール度数が高い。1934年、東山はその地域で消費するわずかな量の日本酒の生産を始める。そして東山グループの商業部門は、その地域の移住者たちのために、当時不足していた醤油、味噌、酢などを商品化していった。





Vista da cultura nova de café na fazenda Monte D'Este: exportação de grãos de primeira qualidade para o Japão.モンチデスチ農場のコーヒー農園：高品質のコーヒー豆を日本に輸出している

## DESCOBRINDO O PAÍS

Com a derrota do Japão na Segunda Guerra Mundial, em 1945, todas as propriedades do grupo Tozan no exterior foram confiscadas, incluindo a Fazenda Monte D'Este. No Brasil, porém, a gratidão das autoridades quanto à contribuição da Tozan para o desenvolvimento da região fez com que a família Iwasaki recebesse de volta o controle das terras. Desde então, a administração do grupo no país ficou a cargo de diversos enviados japoneses. Na década de 70, Toru Iwasaki, um dos representantes da quinta geração da família, viaja para o Brasil e passa dois anos em Salvador, para aprender mais sobre a língua e cultura brasileiras. “Um amigo de meu pai sempre me falava do Brasil. Além disso eu sabia que a família possuía propriedades aqui”, disse.

Iwasaki viajou de Manaus, na Amazônia, até Porto Alegre, no extremo Sul, e comprovou a grandeza territorial. Aprendeu a falar, ler e escrever em português fluentemente. Leu livros de autores fundamentais para se entender a cultura brasileira como Jorge Amado, Graciliano Ramos e Érico Veríssimo. “Acho importante ter curiosidade, aprender a maneira certa de se comportar em qualquer situação. Eu gosto das características brasileiras. O povo é bem comunicativo e sempre tenta entender o que você quer falar, mesmo em idioma diferente. É mais fácil ser estrangeiro aqui do que nos Estados Unidos, por exemplo”, contou. Ele voltou ao Japão em 1976 e retornou ao Brasil em 1982, trabalhando para a Mitsubishi Corp. em São Paulo. Entre idas e vindas, ele finalmente muda-se para a Fazenda Monte D'Este em 1996, com a missão de dirigir os negócios do grupo Tozan. “Gosto muito de viver na fazenda, penso em ficar aqui. Vejo muito potencial no Brasil, são muitas as oportunidades. Quando trago amigos japoneses para cá, levo para conhecer Goiás, Mato Grosso, viajar de carro numa lavoura de soja e ver as plantações infinitas. Isso dá uma ideia do tamanho desse país”.

## ブラジルに可能性を見出す

1945年、第二次世界大戦での日本の敗戦によって、モンチデスチ農場を含む海外の東山グループのすべての所有物が差し押さえられた。しかしブラジルでは、その地域への東山の貢献が大きかったことから、機関当局は感謝の意を表し、岩崎一族がその土地の所有権を受け取った。それ以来ブラジルでの東山グループの経営には、派遣された日本人が携わってきた。1970年代、岩崎一族5代目である岩崎透氏はブラジルへ渡り、サルバドールで2年間過ごし、言語とブラジル文化を学んだ。「父の友人からいつもブラジルの話を聞いていた」と岩崎氏は語る。

「私は家族がここに農場を所有していることを知っていた」と彼は続けた。岩崎氏はアマゾン流域の町マナウスから、南の先端の町ポルト・アレグレまで旅をし、ブラジルは広大な領土を持つ国だと実感した。ポルトガル語を流暢に話し、読み書きもできるようになった。ブラジルの文化を理解するために、ジョージ・アマド、グラシリアーノ・ハモス、エリコ・ベリッシモなどの有名な作家の本を読んだ。「いろいろな場面で正しい生活様式を学び、好奇心を持つことが大事だと思う。私はブラジル人が好きだ。ブラジル人はとてもフレンドリーで、たとえ言語が違っていても相手が何を言いたいのか、いつも理解しようと心がけている。例えば、アメリカにいる時よりもここで外国人でいるほうが心地よい」と彼は言う。

1976年に彼は日本に戻り、1982年にサンパウロの三菱商事で働くために再びブラジルに戻って来た。何度も国との往復を繰り返しているうちに、東山グループの経営の指揮を執るため、1996年、最終的に彼はモンチデスチ農場へ移り住んだ。

「農場で生活するのがとても好きだ。ここに永住することを考えている。ブラジルはとても大きな可能性を秘めていて、たくさんのチャンスがある。日本人の友人がここを訪れた時、私は大豆畑や無限に広がる大農地を見せるために車でマツトグロソ州やゴイアイス州へ連れて行く。この国に無限の可能性を知ってもらえる」

## A FÁBRICA DE SAQUÊ

Hoje a Monte D'Este possui quase 900 hectares, dos quais 240 são ocupados por cafezais. Em 2004, a produção foi de 5.500 sacos de 60 quilos, divididos em três etapas de maturidade. O de melhor qualidade é enviado para a fazenda Koiwai, no Japão, a propriedade do grupo Tozan que recebe de 800 mil a um milhão de visitantes por ano. Além disso, a Monte D'Este tem áreas com plantio de milho, soja e feijão, recebendo visitantes quase que diariamente, entre turistas e estudantes locais que vão conhecer uma fazenda de café colonial preservada em seus mínimos detalhes.

A Monte D'Este é tão bonita e conservada que serviu de locação para a rede de televisão NHK gravar ali muitas cenas da novela Haru e Natsu, uma superprodução feita para comemorar os 80 de história da emissora.

Parte da fazenda do grupo Tozan, em Campinas, é delimitada por uma rodovia. Do outro lado do asfalto fica o setor industrial de bebidas e alimentos. O controle acionário da indústria foi adquirido pela Kirin Beer, na década de 70. Andar pela fábrica é acompanhar uma ordem cronológica, pois prédios erguidos nos anos 30 se misturam a galpões modernos, onde são produzidos três tipos de saquê (RD, Karakuti e Nama), outras três variedades de saquê culinário, shoyu, missô, tempero para sushi e molho inglês tipo tonkatsu. Trata-se da única fabricante de saquê no Brasil. Os executivos da chamada Indústria Agrícola Tozan evitam divulgar qualquer tipo de informação referente a capacidade produtiva ou faturamento, mas uma reportagem feita pelo jornal O Estado de S. Paulo em maio de 2005 aponta que a fábrica pode engarrafar 10 mil garrafas por dia. A Tozan não confirma o número, limitando-se a afirmar que a produção aumenta entre 10% e 20% a cada ano. Dados sobre o mercado de saquê no Brasil também não existem. Não há qualquer dúvida, porém, que o saquê atualmente é uma das bebidas da moda no país. Popularizada pelos estabelecimentos de culinária japonesa, hoje é facilmente encontrado em restaurante, bar e boate de grandes centros ou de concentração da comunidade japonesa. Assim como ocorreu com os imigrantes, muitos brasileiros (as mulheres, em destaque) trocam a cachaça pelo saquê em seus drinques, por causa do menor teor alcoólico e do paladar mais suave da bebida japonesa. As caipirinhas de saquê com frutas tropicais fazem enorme sucesso: são as chamadas saquêpirinhas.

## 酒造

今日、モンチデスチ農場は約900ヘクタールのうち、240ヘクタールをコーヒー豆栽培に充てている。2004年のコーヒー豆の生産量は、年3回の収穫で、60キロ入りの袋が5,500個分も収穫された。最良のコーヒー豆は日本の小岩井農場へ輸出されている。農場には年間80万から100万人の訪問者がやってくる。さらに、モンチデスチ農場には、とうもろこし、大豆、豆などの栽培地もあり、丁寧に手入れが行き届いているコロニア様式のコーヒー農園を見学したい地元の学生や旅行者達が毎日のように訪れている。

NHK放送局が80周年を記念して製作したドラマ、ハルとナツではモンチデスチ農場が撮影場所になった。農場はテレビのロケーションに使われる程とても美しく、そして手入れが行き届いている。

カンピーナス市にある東山グループが所有する農場の一部は、高速道路で隔たれている。道路の向こう側は飲料、食料品の産業地帯となっている。70年代、東山グループが所有する工場の大株主はキリンビールだった。その地帯を歩くと年代ごとの歴史を見ることができる。なぜならば、30年代に建てられた建物や、とんかつソース、寿司酢、味噌、醤油などの調味料や3種類の酒（甘口、辛口、生）を製造している近代的な工場が混在しているからだ。東山が所有する工場はブラジルで日本酒の製造を扱っている唯一の工場だ。東山グループの役員は、生産量に基づく書類や関係するすべての情報公開を回避している。しかし、2005年5月のエスタード・ジ・サンパウロ新聞の報告によると、工場では1日1万本の生産されているという。これに関し、東山グループからのコメントはない。

数字が示すように、日本酒の生産は毎年10~20%増加しているが、ブラジルでは一般的に普及してはいない。これについて疑う余地はないが、現在ブラジルで日本酒が流行しはじめているのも事実だ。日本食の人気と共に知られるようになり、今日では、レストランやバー、繁華街、日本のコミュニティーでは簡単に飲むことができる。移住者やたくさんのブラジル人（特に女性）の間では、日本酒は口あたりがまるやかで、アルコール度数が低いということで、カクテルにビンガ（サトウキビの蒸留酒）のかわりに日本酒を入れることがある。南国のフルーツを使った日本酒のカクテルは人気で、サケピリニャと呼ばれている。



Saquê Azuma Kirin: moda entre os jovens  
東麒麟: 若者に人気の日本酒

## SOJA

**A**lém da Fazenda Monte D'Este da Indústria Agrícola, o grupo Tozan trabalha também com plantio de soja orgânica no Estado do Paraná. Batizado de Tozan Alimentos Orgânicos, o empreendimento não inclui áreas próprias de plantio. Ao invés disso, são feitas parcerias com pequenos produtores locais, que recebem todo o suporte técnico e financeiro para conseguir os certificados necessários para exportação. "Atualmente exportamos mais de 5 mil toneladas de soja orgânica para a Europa, para uso alimentício e como ração animal", afirma Toru Iwasaki, lembrando que a Europa sofreu recentemente epidemias como a da vaca louca e doenças de frango. Por causa disso, os países europeus buscam matérias-primas de origem rastreável e orgânica, evitando problemas. É justamente o caso da soja produzida com a ajuda da Tozan.

Na ocasião de nossa visita à fazenda Monte D'Este, o senhor Toru Iwasaki dedicava-se a acompanhar um grupo de funcionários dos escritórios da Tozan em Campinas e São Paulo que conheciam o lugar naquele momento. A equipe de cozinheiras da fazenda preparou receitas típicas locais como arroz de carreteiro, feijão tropeiro, churrasco e saladas temperadas de forma japonesa, com missô, saquê e shoyu. "A matéria-prima de alimentos no Brasil é de qualidade excelente. Quando utilizamos a forma de tempero japonês, sem excesso de açúcar ou sal, o resultado é muito saboroso e mais saudável. Shoyu e missô se tornam cada vez mais populares entre os brasileiros, mas se usados em excesso, não adiantam nada. Daqui a dois anos nós vamos comemorar os 80 anos da Tozan no Brasil. É a mais antiga empresa japonesa instalada aqui. E daqui a 3 anos, temos o centenário da imigração japonesa. A contribuição que queremos dar é mostrar, baseados na nossa história, como podemos combinar a culinária japonesa com a comida brasileira, estreitando o relacionamento entre nós", enfatizou Iwasaki a seus funcionários.

## 大豆

東山グループは、モンチデスチ農場の経営と農業の他に、パラナ州で「東山有機食品」と名付けられた有機大豆の生産を行っている。東山には当初、この事業を行うための自社所有の土地が不足していた。しかし、地方の小規模な生産者達から土地を借りる代わりに、大豆生産に関わるすべての管理を請け負うという共同事業の契約を結び、大豆の輸出許可を取得した。「現在、私達は食用と飼料用として5,000トン以上の有機大豆を欧州へ輸出している」と岩崎透氏は説明する。ほんの少し前まで、欧州は狂牛病や鶏インフルエンザなどの伝染病に脅かされていた。欧州各国は伝染病防止の為、きちんと調査された生産地の有機食料品を探している。東山グループによって生産された大豆こそがそれである。

モンチデスチ農場を訪問した際、岩崎氏の心遣いでサンパウロとカンピーナスで東山グループのスタッフが私達に同行してくれた。農場のコック達は、アホース・ジ・カヘテイロ、フェイジョン・トロペイロ、シュラスコなどの郷土料理や味噌、酒、醤油で味付けされた和風サラダでもてなしてくれた。「ブラジルの食料品の質はすばらしい。砂糖や塩を入れ過ぎないで和風で料理すると、とても美味しく、より健康的だ。最近では、醤油や味噌はブラジル人の食生活に普及しつつあるが、入れ過ぎては日本の調味料を使う意味がない。2年後、私共東山グループは80周年を迎える。東山はブラジルで設立された最も古い日系人経営の企業である。そして3年後、日系移民は100周年を迎える。両国の関係を深めるために伝えたいことは、確固とした私達の歴史と、日本料理とブラジル料理を組み合わせた調理法だ」と岩崎氏は強く語る。



Cultivo de mudas na Fazenda Monte D'Este モンチデスチ農場の苗木



Toru Iwasaki no escritório da sede  
岩崎透氏の事務所



Estudantes visitam a Fazenda  
学生の農場見学



Trator sendo lavado depois do trabalho ブルドーザーの洗浄



アベストが東京でブラジルファッションイベントを開催

# Abest promove moda brasileira em Tokyo

**A** Abest - Associação Brasileira de Estilistas -, organizou, com o apoio da Embaixada do Brasil, Apex, Varig e Boticário, o evento inaugural de suas atividades no Japão, no Ebisu Garden Room, nos dias 10 e 11 de novembro (foto acima). A mostra apresentou peças da coleção primavera-verão 2006 das marcas Glória Coelho, Lódice, Osklen, Cava-lera, Rosa Chá, Franziska Hübener, Walter Rodrigues, Salinas, Jefferson de Assis, Wilson Ranieri, Serpui Marie, Érika Ikezili e Tereza Santos. Além dos estilistas, a mostra ainda contou com a presença das marcas Boticário e sandálias Havaianas. O evento teve por objetivo familiarizar os consumidores japoneses com o trabalho desenvolvido pelas empresas de moda brasileira e seus estilistas.

A Abest foi criada em 2003 pelos estilistas Amir Slama (Rosa Chá), Alexandre Herchcovith, Walter Rodrigues e Serpui Marie a fim de promover marcas brasileiras no exterior por meio de desfiles, participação em feiras e exposições.

アベスト（ブラジルファッションデザイナーズ協会、は日本での活動開始を記念して、11月10日および11日、恵比寿ガーデンルームでブラジル大使館、アベックス、ヴァリグ・ブラジル航空、ボチカーリオの協賛によりファッションイベントを開催した。ショールーム形式のイベント会場では、Glória Coelho（グロリア・コエーリオ）、Lódice（イオジセ）、Osklen（オスクレン）、Cavaleira（カヴァレラ）、Rosa Chá（ローザ・シャ）、Franziska Hübener（フランジスカ・フベネル）、Walter Rodrigues（ヴァルテル・ロドリゲス）、Salinas（サリーナス）、Jefferson de Assis（ジェフェルソン・デ・アシス）、Wilson Ranieri（ウィルソン・ラニエリ）、Serpui Marie（セルプイ・マリエ）、Érika Ikezili（エリカ・イケジリ）、Tereza Santos（テレザ・サントス）などのブランドが作品を公表した。服飾以外では、香水のボチカーリオとサンダルハのハワイアナスが参加した。このイベントの目的は日本の消費者にブラジルのファッションブランドを認知させるためであった。

アベストは2003年にデザイナーの Amir Slama（アミール・スラマ）と Rosa Chá（ローザ・シャ）、Alexandre Herchcovith（アレクサンドレ・ヘルコヴィッチ）、Walter Rodrigues（ヴァルテル・ロドリゲス）、Serpui Marie（セルプイ・マリエ）等によって、複数のブランドを会員とし、定期的なイベントを海外で行うために設立された。



### WILSON RANIERI

A especialidade de Wilson Ranieri (foto) é a moldagem (moulage) dos tecidos. Ele adora dar nó, retorcer, dobrar e domar os panos como se fossem massinha de brinquedo. Os tecidos, às vezes concordam e se deixam manipular mas, algumas vezes, arrepiam e se recusam a colaborar.

### ウィルソン・ラニエーリ

ウィルソン・ラニエーリは生地を型取りを得意とする。まるで粘土のように生地を操り、縛ったり、ひねったり、たたみ込む。生地は時に彼の意思通り身を委ねる事もあれば、それを拒む事もある。



### FRANCESCA GIOBBI

Formada em Arquitetura em Milão, onde morou por dez anos, Francesca Giobbi trabalhou para a Casa Versace em vendas internacional de sapatos femininos e passa a fazer parte dos showrooms de marcas como Miu Miu, Gucci, Jil Sander, Armani, Donna Karan e, finalmente, do designer de sapatos Sérgio Rossi.

### フランチェスカ・ジオッビ

フランチェスカはミラノで10年間過ごし、大学で建築を学んだ。卒業後、有名ブランドを経てセルジオロッシの靴デザイナーとなった。2003年の暮れに自分の名前の靴ブランドを立ち上げ、最初のコレクションから高い評判を得た。イタリアの高級市場において、トップの海外ブランドとして認知されている。



### CAVALERA

O deputado Turco Loco era o mais animado entre os expositores. Sua marca que representa toda uma geração de vanguarda, destaca-se no cenário brasileiro por traduzir o mundo da música e dos esportes por suas coleções de streetwear. Criados pelo deputado junto com o músico Igor Cavalera, da banda Sepultura, a marca comemora 10 anos com a frase "humor com amor".

### カヴァレラ

オーナーのトゥルコ・ロッコが率いるこのブランドは、音楽やストリートスポーツの要素を取り入れたデザインで、ブラジルのストリートファッションシーンにおいて時代を先駆ける。トゥルコ・ロッコはバンド、セプツエラのミュージシャンであるイーゴル・カヴァレラと共にこのブランドを立ち上げ、10周年を迎えた。



### ERIKA IKEZILI

A estilista Erika Ikezili se inspirou no divino, com formas desconstruídas para traduzir as escrituras bíblicas. Camisas, saias godês e calças plissadas de cambraia - surgiram em cores densas -, com roxo e turquesa com fundo marrom, tingidos com a técnica do tie die.

Vestidos com decotes retos, de comprimento até os joelhos e batas de malha laranja cítrico, de leve transparência, apareceram plissados e coordenados com peças listradas do mesmo material, nos tons de preto e bege.

### エリカ・イケジリ

デザイナー、エリカ・イケジリの手法はまさに型破りだ。それは時に、聖なるものに息吹を吹き込むかのようだ。シャツ、スカート、キャンブリック素材のパンツなどは濃い色合いで、下地は絞り染め技法を用いている。膝までの丈のスリット入りのドレス、やや透けたプリーツが入った服に同じ素材で黒とベージュ系の縞模様と組み合わせているデザインなどがある。



### GLÓRIA COELHO

Frente a suas criações, Glória Coelho mostra suas peças em Tokyo. Nascida em Minas Gerais, Glória pintava quadros desde criança. Formou-se no Instituto de Arte e Decoração, indo estudar em Paris.

Ela desenha roupas para vestir a mulher moderna, sofisticada e autoconfiante, desenvolvendo trabalho de vanguarda da moda.

### グロリア・コエーリョ

ミナス・ジェライス州に生まれたグロリアは幼少の頃から絵を描くのが好きだった。芸術・インテリアデザイン学校を卒業後、パリで学んだ。彼女のデザインはモダンで洗練されている。流行を先駆けるデザインは高く評価されている。



### ROSA CHÁ

Uma marca que traduz a moda praia brasileira, com toda carga de sensualidade para todas as mulheres do mundo. Assim é a Rosa Chá criada pelo estilista Amir Slama.

### ローザ・シャ

ローザ・シャの作品の前にはクラリッサ・ギマランイス。世界中の女性のためにブラジルのビーチファッションを発信している。アミール・スラーマは水着だけでなく、パレオ、Tシャツ、ショートパンツも手がけている。

www.rosacha.com.br  
e-mail: export@saisdecor.com.br  
Tel: 55 11 3331-3777



### SERPUI MARIE

Suas bolsas se destacam no cenário do consumo de fashion sofisticado mundo a fora, conquistando mulheres como Jennifer Aniston, Madonna, Meg Ryan e Giselle Bündchen.

### セルプイ・マリエ

セルプイ・マリエと作品：マドンナ御用ブランドセルプイ・マリエのバッグは海外のファッションリーダーにも受け入れられ、ジェニファー・アニストン、マドンナ、メグ・ライアン、ジゼル・ブンチェンなど海外の有名人にも愛用されている。

e-mail: serpuimarie@serpuimarie.com.br  
Tel: 55 11 3061-0481



### WALTER RODRIGUES

Marca criada em 1992 pelo estilista Walter Rodrigues (foto) e sócia Áurea Yamashita, o estilista de gosto apurado e minimalista, tem trabalhado bastante em tecidos mais vaporosos dentro de um conceito da alta costura tradicional. Ele é famoso por seu romantismo e sofisticação, tendo como principal fonte de inspiração a cultura, a arte, a elegante mulher dos anos 30 e a fascinação pela cultura oriental.

### ヴァルテル・ロドリゲス

1992年、デザイナーのヴァルテル・ロドリゲスと共同経営者のアウレア・ヤマシタがブランドを立ち上げた。品のあるデザインで、オーダーメイドで柔らかい生地を使用しており、細かい気遣いが感じられる。ヴァルテルはロマンチストで洗練された人物であると知られており、30年代の文化、芸術、優美な女性、東洋文化からインスピレーションを得て作品づくりに生かしている。



### SALINAS

Rosana Lara (à esq.) e Isabel Braga representam a marca em Tokyo, consagrada pelas criações confortáveis de biquines e maiôs, com pitadas de humor e descontração.

### サリナス

ロザーナ・ラーラとイザベル・ブラガの水着ブランドは着心地が良く、ラフで遊び心を取り入れたデザインが好評だ。ポップで明るい色使いとシンプルなデザインが、リオ・デ・ジャネイロの爽やかさを感じさせる。

www.salinas-rio.com.br  
e-mail: belbraga@salinas-rio.com.br  
Tel: 55 21-3295-10000



### LINO VILLAVENTURA

Sua carreira começou em 1978 com pequenas produções. A partir daí, Lino Villaventura (foto) se afirmou no mercado de moda nacional com estilo muito pessoal.

### リーノ・ヴィラヴェントウーラ

非常に個性的な存在として確固たる地位を築いた。彼は素材の研究を怠らない。たとえば、ブリティヤシ、山羊の皮、よりひも、フィレレス、乾燥させた魚の鱗、ポリエチレンの樹脂を絹に付けたものなど様々である。

www2.uol.com.br/linovillaventura  
e-mail: linovillaventura@uol.com.br  
Tel.: 5511-3083-4019



### TEREZA SANTOS

Apresentando uma de suas belíssimas criações, Tereza Santos (foto) espera aumentar as vendas de suas criações no Japão. São peças produzidas com formas inusitadas e design contemporâneo, valorizando a natureza tropical e o artesanato brasileiro. Tereza é sinônimo de sucesso entre os designers brasileiros. Já comercializa suas criações na França e no Japão.

### テレザ・サントス

非常に美しい作品を発表するテレザ・サントスは日本での販売数を増やそうとしている。斬新なスタイルとモダンなデザインでブラジルのトロピカルな自然や芸術を表現している。テレザは既にフランスと日本に進出しており、成功しているブラジル人デザイナーの1人だ。



### IÓDICE

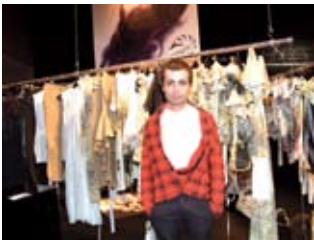
Responsável pela área internacional, Adriano Iódice (foto), trouxe as criações de sua empresa até Tokyo.

Apaixonado pelo trabalho, Valdemar Iódice veste mulheres e homens contemporâneos e refinados. Do exercício dessa sensualidade e feminilidade, surgem contornos suaves, que somados às idéias e cortes, traçam a essência de Iódice: a silhueta.

### イオジセ

海外担当のアドリアーノ・イオジセは東京まで作品を持ってきた。非常に仕事熱心なデザイナー、ヴァウデマール・イオジセの作品は現代的で洗練されている女性や男性を対象としている。セクシーさと女性らしさに温かい雰囲気加わり、イオジセの作品のエッセンスとなる。

www.iodice.com.br/iodice/index.htm  
e-mail: adriano@iodice.com.br  
Tel: 55 11 3032-0081



### JEFFERSON DE ASSIS (foto)

Coleção feita a partir do smoking, dos aventais de empregadas e paletós, saias e shorts justos, acompanhados de blusas com volumes de babados e plissados.

### ジェフェルソン・デ・アシス

展示会にてジェフェルソン・デ・アシスと彼の作品。彼の作品にはタキシード、スーツなどをはじめ、ボリュームあるフリルやプリーツのブラウスに合わせたスカート、ショートパンツなど様々なコレクションがある。ドレスのデザインは多様だ。

e-mail: jeffersondeassis@yahoo.com.br  
Tel: 55 11 6581-3998



### FRANZISKA HÜBENER (foto)

Franziska utiliza material diversificado como pele de peixe, canela de avestruz, pé de chester - material devidamente legalizado pelo Ibama, sendo 100% brasileiro.

### フランジスカ・フベネル

生まれはドイツだが、心はブラジル人。彼女のデザインする靴、バッグ、アクセサリーは世界各地で称賛されている。動物愛護協会の許可を取り、魚の皮、ダチョウの羽などの非常に多種多様なブラジル産の素材を使い、個性溢れる作品を創り出している。

www.franziskahubener.com.br  
e-mail: franziska@franziskahubener.com.br  
Tel: 55 11-3611-1214



### OSKLEN

A Osklen representa o lifestyle do jovem moderno. Reconhecido no segmento sportswear, a marca quer compartilhar o mesmo ideal baseado em estilo e qualidade.

### オスクレン

オスクレンはブランド立ち上げ当初から、現代の若者のライフスタイルを表現し続けている。オスクレンが手がけるスポーツウェアは有名で、ブランドとして単に服を作るというだけではなく、スタイルや品質においても高い理想を追求している。

www.osklen.com/pt06/  
e-mail: international@osklen.com  
Tel.: 5511-3085-1447



Cannabrava (esq.) recebe os cumprimentos de Kawakami: parceria na CCBJ CCBJ川川上会頭はカナブラヴァ前大使に感謝の意を述べた

## “Deixo aqui muitos amigos”

Discurso de despedida proferido pelo então Embaixador brasileiro no Japão Ivan Cannabrava

Considero a iniciativa muito feliz esta, da Associação Central Nipo-Brasileira e da Câmara de Comércio Brasileira no Japão se associarem para esta solenidade hoje. Sinto-me profundamente sensibilizado. Considero que as duas instituições têm em comum a vontade de trabalhar para a defesa dos interesses brasileiros no Japão. E elas têm feito muito.

Na Associação Central, fiquei particularmente feliz com a designação de meu amigo Sr. Shimizu. Mantendo a tradição de sempre ter um nome importante na entidade. No caso do Shimizu, ele traz uma nova contribuição, pois, além de profundo conhecimento sobre o Brasil, tem o conhecimento das relações econômicas e comerciais entre os países, garantindo atuação e entrosamento ainda mais profundo da entidade nessas questões.

A respeito da Câmara do Comércio, vi com muita felicidade o momento de sua fundação. Na verdade, ela começou a ser estudada antes pelo meu antecessor, e eu não quero tirar esse mérito dele, mas foi evidentemente instalada quando eu já estava aqui. Durante este tempo, a Embaixada trabalhou em contato estreito com a Câmara do Comércio. A CCBJ teve um papel absolutamente fundamental na visita do presidente Lula. Teria sido muito difícil termos obtido esses resultados sem a participação da Câmara do Comércio.

A CCBJ também tem participação fundamental nas várias visitas políticas, econômicas e empresariais brasileiras que tivemos aqui. A figura de Osvaldo Kawakami tem sido fundamental para os trabalhos. Fico muito feliz em saber que está sendo lançada essa nova revista da Câmara do Comércio, também uma iniciativa muito importante para a divulgação dos interesses e das metas brasileiras.

Foi mencionada a questão da manga. Quando cheguei no Japão, tive uma surpresa muito agradável. Abri a minha pasta no meu primeiro dia de trabalho e vi um telegrama sobre a manga brasileira. Imaginei que uma funcionária, num gesto de extrema delicadeza, tivesse colocado sobre a minha mesa o último telegrama que há 22 anos tinha feito ainda como ministro conselheiro. Quando comecei a ler, percebi que fora escrito por meu antecessor, quatro dias antes de minha chegada. Era sinal de que o assunto estava exatamente no mesmo ponto há 22 anos.

Considero que Kawakami foi muito gentil em dizer que tive participação pessoal nessa questão, mas várias pessoas ajudaram. O fato é que temos a abertura do mercado japonês para as mangas brasileiras. Sem dúvida vamos ter outras frutas brasileiras também para exportar.

É fundamental que continuemos a trabalhar em conjunto com os japoneses. Hoje as relações têm um ritmo diferente, mais rápido. Considero que houve uma química muito boa entre o primeiro ministro Koizumi e o presidente Lula.

Evidente que estou no México à disposição de todos. Parto com um pouco mais de tristeza que há 20 anos, porque saí com grande esperança de um dia voltar como embaixador aqui um dia. Hoje, voltar para o Japão eu posso, mas ser embaixador novamente é muito difícil. É um país que me marcou profundamente. Foram nove anos da minha vida profissional e pessoal. O Japão ficou realmente dentro do meu coração.

Muito obrigado a todos.”

**Embaixador Ivan Cannabrava**  
Embaixador do Brasil no Japão





Kawakami e Cannabrava conversam com convidados

カナブラヴァ大使とCCBJ川上会頭が他の参加者と歓談している様子

## 多くの友人との別れ

私の任期終了にあたり、在日ブラジル商業会議所と日本ブラジル中央協会が送別の会を共同主催して下さいたことは、とても嬉しいことであり、深く感謝いたします。両団体は、日伯両国の有益な関係を促進し、その発展に貢献をしております。

日本ブラジル中央協会の新会長に、私の友人でもある清水慎次郎氏が指名され、感激いたしました。氏はブラジルについて深い知識をお持ちであり、日伯経済・商業関係に精通されています。今後のご活躍を期待しております。

在日ブラジル商業会議所に関しましては、前任大使の頃から設立の検討が進められておりましたが、幸いにも私の任期中に立ち上げられました。同会議所は特にブラジル大使館との密接な関係で、様々な分野で活動しております。川上オスヴァルド氏のリーダーシップのもと、今後の展開に注目したいと思います。特に同会議所が発行する情報機関誌を通じて、ブラジルの知識や認知度が更に高まれば、非常に嬉しいと思います。

マンゴーについてのお話に関連して、私が日本に来て間もない頃のエピソードを披露したいと思います。着任初日にパソコンを開くと、ブラジル産のマンゴーの件で入電がありました。始めは、大使館員が22年前の公使時代の文書を転送してくれたのだと思いました。しかしよく読んでみると、私が日本に到着する4日前に、前任の大使が私宛に送信してくれたものだ気づきました。すなわち、この22年もの間、協議内容は全く変わっていなかったということです。

川上氏はマンゴーの輸入受け入れについて、私の貢献だとおっしゃいましたが、多くの方々が協力し合い、良い結果が生まれたと信じております。マンゴーの輸入を機に、他のブラジル果物も輸入が可能になれば、大変嬉しいことです。その為には、先の小泉総理とルラ大統領の相互訪問を皮切りに、今後も日本政府と密接に連携していくことが重要だと思います。

次の赴任先はメキシコです。今回日本を去ることは、20年前に日本を去った時よりも、数倍も悲しく思います。20年前は、大使としてこの地に戻りたいという希望を持ちながら日本を離れました。今後日本に戻ることはあっても、ブラジル大使として戻ることはないでしょう。私にとって日本は特別な国です。通算9年間の様々な出来事、私の記憶の中や心に残ることでしょう。

皆様、本当にありがとうございました。

在日ブラジル大使 - カナブラヴァ・イヴァン

## Discurso do presidente da CCBJ, Osvaldo Kawakami

*“Não seisediríamosque é com grande satisfação, mas hoje estamos promovendo uma justa homenagem ao nosso embaixador brasileiro no Japão, o Embaixador Ivan Cannabrava.*

Gostaria de destacar três pontos importantes para a CCBJ nesta gestão do Embaixador. Com certeza, a primeira no auxílio da fundação de nossa entidade. A segunda, um fato histórico; tão logo à sua chegada, percebeu que estava à mesa o mesmo problema que havia tratado quando, ainda era ministro no Japão, a questão da entrada da manga brasileira. Graças ao seu empenho, o governo japonês hoje permite a importação da fruta brasileira, apesar de não vermos em grande quantidade no mercado.

E o terceiro ponto, gostaria de anunciar a todos que a CCBJ alugou uma sala para seu efetivo funcionamento, e assim deixa de ser virtual e passara a existir fisicamente. Estaremos comunicando oficialmente os nossos sócios, incluindo o mapa do local no site. Mas tudo isso graças ao apoio do Sr. Embaixador Ivan Cannabrava.

Gostaríamos de agradecer e desejar boas sortes nesta nova empreitada, que é também uma missão importantíssima para o nosso país, a de representar o Brasil no México.

Muito obrigado”.

在日ブラジル商業会議所、川上 オスバルド会頭の挨拶

本日私たちはイヴァン・カナブラヴァ駐日ブラジル大使に感謝の意を述べさせて頂きたいと思っております。

在日ブラジル商業会議所にとって重要な3点についてお話したいと思います。1つ目は、大使は同会議所の設立に欠かせない存在でした。2つ目は、日本に到着して間もなく、以前に日本で高官として務めていた頃からずっと解決していなかったブラジル産マンゴーの輸入問題に気付いてくれました。まだスーパーマーケットなどではそれほど多く見かけることはありませんが、現在では大使のおかげでブラジル産マンゴーの輸入が日本政府に許されております。3つ目には、同会議所はネット上でだけでなく事務所も設けて活動することになりました。まもなく正式に会員に発表し、サイトに事務所の地図を載せます。これらはカナブラヴァ大使のおかげで可能になりました。

大使には感謝の気持ちを込めて、これからも頑張って挑戦し続けて頂きたいと思っております。メキシコでブラジル大使として役割を果たすことは、私たちの母国ブラジルに対する大切な役目であると思っております。

本当にありがとうございました。



Renato Neves, da CVRD; Cícero Ponte do BB, Carlos Ebuchi, do ABN; Kazuo Takata, do Itaú e Ricardo Lot, do Banco do Brasil.

レナット・ネーヴェス・リオ・ドセ社、シセロ・ポンテス・ブラジル銀行、江淵カルロス・エービーエヌ・アムロ銀行、高田数敏・イタウ銀行、リカルド・ロッティ・ブラジル銀行



José Luis da Cunha, da Varig; Cícero Pontes, do Banco do Brasil; Eduardo Bruno, da CVRD; Roberto Goto, da Nippon Fruit; Tutomu Sakoda, do Banespa; Solon Tagusagawa, da CBMM e José Anderson, da Rádio Transamérica.

ジョゼ・クンニャ・ヴァリグ・ブラジル航空、シセロ・ポンテス・ブラジル銀行、エドゥアルド・ブルーノ・リオ・ドセ社、後藤恵介・日本フルーツジュース株式会社、ツトム・サコダ・バネSPA銀行、田草川ソロン・CBMMアジア株式会社、ジョゼ・アンデルソン・ダ・シウバ・トランスアメリカ



Michitoshi Oishi, da AIEC; Jean Pierre Minamizawa, da rádio Transamérica e Hélio Clifone, da Malisoft.

太市ミチトシ・AIEC、ジェアン・ピエール・ミナミザキ・トランスアメリカ、エリオ・シフォーネ・マリソフト社



Kiyoshi Ishikawa, da Barracuda Caratingas e Oswaldo Kawakami.

石川潔・バラクーダ&カラチंगा油田開発投資、川上オズワルド・ペトロプラス国営石油公社



Wilson Arikita e Luciano Standievski, da Sadia

有北ウィルソン・サディアジャパン、ルシアード・スタンジエビスキー・サディアブラジル



Masato Ninomiya, Oswaldo Kawakami, da CCBJ e Minoru Koike, da Belltech.

二宮正人・法律事務所、川上オズワルド・ペトロプラス国営石油公社、コイケ・ミノル・ベルテック社



Arthur Muranaga, da IPTCV; Kikuchi Abe, da LS; Walter Saito, da KKTS e Miike Kiyotaka, da Keeper.

村永アルツォ・アイピーワールド社、安部紀久雄・株式会社エル・エフ・インターナショナル、斎藤俊男・株式会社ティー・エス、三池起利宣・キーパー社



Patricia Sakai, da Brastech; Sanae Teramoto, do Comunicativo; Lúcia Helena, da Petrobras e Takakazu Ito, da CCBJ.

酒井パトリシア・プラステック社、寺本早苗・コムニカチヴォ社、ルシア・エレナ・ペトロプラス国営石油公社、伊藤隆一・CCBJ ディレクター



Oswaldo Kawakami, presidente da CCBJ, Shimizu Shinjiro, presidente da Associação Central Nipo-brasileira e Senadora Hiroko Goto.

川上オズワルド・ペトロプラス国営石油公社、清水慎次郎・日本ブラジル中央協会、後藤博子・参議院議員

# 世界をつなげるブラステル。 LIGANDO SUA EMPRESA AO MUNDO

ブラステルコーポレートプラン  
**BRASTEL CORPORATE PLAN**



**スタート！**

法人様向け特別料金始めました。  
**TARIFAS ESPECIAIS PARA PESSOAS JURÍDICAS**

**brastel**  
International Calling Service



# O s nossos cumprimentos

O Banco do Brasil parabeniza a Companhia Vale do Rio Doce pela comemoração dos 50 anos do primeiro embarque de minério de ferro ao Japão.

E também, parabeniza a Câmara de Comércio Brasileira no Japão, pelo lançamento da Revista Brasil.

**Banco do Brasil. O tempo todo com você.**

[www.bancobrasil.co.jp](http://www.bancobrasil.co.jp)  
BB Japan Call Center 0120-09-5595

