



Como Exportar Noruega

entre

BrazilTradeNet



Ministério das Relações Exteriores
Departamento de Promoção Comercial
Divisão de Informação Comercial



SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	2	2.Utilização das tarifas	20
MAPA	3	3.Base de incidência e base de cálculos	20
DADOS BÁSICOS	4	4.Faixas de alíquotas – níveis das tarifas	20
I – Aspectos gerais	5	5.Sistema Geral de Preferências – (SGP) norueguês	21
1.Geografia	5	6.Outras taxas e gravames à importação	21
2. População, principais centros urbanos e nível de vida	5	7.Regulamentação de importação	22
3.Transportes e comunicações	6	8.Medidas de defesa comercial	25
4.Organização política e administrativa	8	9.Importações via postal	25
5.Organizações e Acordos Internacionais	8	10.Amostras, catálogos e material publicitário	26
II – Economia, moeda e finanças	9	11.Regulamentação específica	26
1.Conjuntura econômica	9	12.Regime cambial	28
2.Principais setores da economia	10	13.Documentação e formalidades	28
3.Moeda e finanças	11	14.Regimes especiais	29
4.Sistema bancário	11	VI –Estrutura de comercialização	30
5.Balanco de Pagamentos e Reservas Internacionais	11	1.Considerações gerais	30
III –Comércio exterior	13	2.Comércio atacadista e varejista	30
1.Evolução recente	13	3.Compras governamentais	46
2.Direção do comércio exterior	14	4.Agentes	46
3.Composição do comércio exterior	15	5.Promoção de vendas	46
IV –Relações econômico-comerciais Brasil-Noruega	16	6.Práticas comerciais	49
1.Intercâmbio comercial bilateral	16	VII –Recomendações às empresas brasileiras	52
2.Composição do comércio Brasil-Noruega	16	1.Recomendações gerais	52
3.Investimentos	16	2.Idioma para correspondência	52
V –Acesso ao mercado	20	3.Catálogos e material publicitário	52
1.Estrutura tarifária	20	4.Época apropriada para viagens	52
		ANEXOS	53
		I – Endereços	53
		II –Fretes e Comunicações	61
		III –Informações práticas	63
		BIBLIOGRAFIA	65



INTRODUÇÃO

A Noruega está situada no norte do continente europeu, ocupando uma área total de 386.895 km quadrados. Segundo estimativas de janeiro de 2001, sua população é de aproximadamente 4,5 milhões de habitantes.

O sistema de governo da Noruega é a Monarquia Constitucional e hereditária. A Noruega adquiriu sua independência somente em 1905. De 1450 a 1814 o país era governado pela Dinamarca e após esse período passou a fazer parte do Reino Sueco. Após uma dissolução pacífica da Suécia, um Príncipe Dinamarquês foi eleito e coroado, Haakon VII. O príncipe permaneceu chefe do Estado, mesmo exilado durante a segunda guerra mundial, quando a Noruega foi ocupada pela Alemanha. Olav V, filho de Hakkon VII reinou de 1957 até seu falecimento em 1991. Ele foi sucedido pelo seu filho, Harald V, atual Rei da Noruega.

Em termos europeus a Noruega é um país com grandes proporções – quase um terço maior que o Reino Unido – com substancial variação em sua densidade populacional. Mais da metade da população localiza-se na parte leste do país, sendo que a maior densidade demográfica concentra-se na região de Oslo, a capital. Nesta cidade é onde se localizam as maiores empresas do país e grande parte de sua economia também advém do setor de serviços (principalmente turismo e serviços financeiros).

A Noruega é um dos países integrantes do Conselho Nórdico juntamente com a Dinamarca, Suécia, Islândia e Finlândia, e faz parte ainda da Associação de Livre Comércio Européia (EEA) com a Islândia, Suíça e Liechtenstein.

A estrutura da economia norueguesa tem sido altamente influenciada pela indústria petrolífera e de gás, com especial perícia sendo desenvolvida em áreas como construção e manutenção de plataformas, serviços offshore e exploração e produção de petróleo. Com relação à agricultura, apenas 3% do território norueguês é cultivável e o

setor agrícola é fortemente subsidiado. A indústria pesqueira é uma das maiores da Europa, responde por aproximadamente 2,3% da força de trabalho.

A Noruega tem um alto grau de dependência do intercâmbio com o exterior. As exportações representam cerca de 40% do PIB e a pauta de importações se caracteriza pela presença de bens de capital e de tecnologia de ponta. Em 2000, O PIB registrou expansão de 2,3% e em 2001 registrou um crescimento menor, da ordem de 1,1%. O PIB em 2001 foi de US\$ 160,2 bilhões.

Apesar da Noruega não fazer parte da União Européia seu comércio é fortemente orientado para os países membros. Os principais parceiros comerciais são o Reino Unido, Suécia, Alemanha e Países Baixos. O petróleo e seus derivados representam a maior fonte de divisas em termos individuais e as importações são caracterizadas por bens de capital e insumos industriais.

No que diz respeito ao intercâmbio comercial com o Brasil, o valor importado da Noruega foi de US\$ 227,1 milhões, em 2001, representando um aumento de 9,4% em relação às importações do ano anterior. No mesmo ano, as exportações somaram US\$ 213,0 milhões representando uma queda de 12,7 em relação a 2000. Os principais produtos exportados para a Noruega em 2001 foram: produtos químicos inorgânicos e grãos de soja, mesmo triturados, representando 77% do total exportado. Os principais produtos importados no mesmo período foram: Peixes e crustáceos e máquinas e aparelhos elétricos, somando 62% do total importado.

O presente guia “Como Exportar para a Noruega”, tem como proposta a apresentação da Finlândia como um parceiro comercial em potencial. O objetivo do guia é descrever o cenário econômico e empresarial atual, com menção especial para as empresas brasileiras.



**DADOS BÁSICOS**

Superfície: 323.895 km².

População: 4,5 milhões (2001).

Densidade demográfica: 13,9 hab/km².

Principais cidades:

Oslo (capital), Bergen, Trondheim, Stavanger.

Moeda: Coroa norueguesa (Nkr = 100 ore)

Cotação: US\$ 1,00 = Nkr 8,99 (média de 2001)

PIB (2001): US\$ 160,2 bilhões.

Crescimento real do PIB:

2001: 1,3%

2000: 2,3%

1999: 1,1%

1998: 2,4%

1997: 4,7%

PIB "per capita" (2001): US\$ 35.500

Comércio Exterior (2001):

Exportações: US\$ 58,0 bilhões (FOB)

Importações: US\$ 33,5 bilhões (FOB)

Intercâmbio comercial Brasil – Noruega (2001):

Exportações brasileiras: US\$ 213,0 milhões

Importações brasileiras: US\$ 227,1 milhões



I - ASPECTOS GERAIS

1. Geografia

Localização e superfície

A Noruega situa-se no extremo norte do continente europeu, na parte norte-ocidental da península Escandinava. Ocupa extensão total, de norte a sul, de 1.752 km e sua largura máxima é de aproximadamente 430 km. Abrange uma área total de 323.895 km² e possui uma fronteira marítima de cerca de 2.650 km. Limita-se ao norte com o oceano Ártico, a leste com a Rússia, Finlândia e Suécia, ao sul com o estreito de Skagerrak e a oeste com o mar do Norte.

As ilhas de Jean Mayen, Bouvet e Pedro I, assim como o arquipélago Svalbard, também fazem parte do território norueguês.

Regiões geográficas e clima

A Noruega é constituída, em toda sua extensão, por vasto "platô" recortado por inúmeros vales e fiordes, sobretudo na orla marítima. A região Sul do país é mais montanhosa, enquanto que a Norte caracteriza-se por regiões mais planas. Entre as cadeias de montanhas, destacam-se a de Jotunheim, Dovre e Rondane. Na primeira encontram-se os maiores picos do país, o Galdhopiggen (2.468 m) e o Glitterlind (2.472 m).

A rede hidrográfica do país é constituída por inúmeros rios de pequena extensão, destacando-se o Glomen, o maior da região, com 587 km². Na região Oriental estão localizados os três principais fiordes: Topdalsfjord, Lyngdalsfjord e Fedafjord. As geleiras (cerca de 1.700) ocupam uma área de aproximadamente 3.367 km², sobretudo na região Ocidental.

Apesar de grande parte do seu território encontrar-se dentro do círculo Ártico, o clima do país é amenizado pela corrente quente do Atlântico norte (parte terminal da Corrente

do Golfo). Em Oslo, a temperatura apresenta, no inverno, uma média de -4°C e, no verão, uma média de 17°C (máxima de 35°). Já ao Norte, o clima é mais frio, apresentando índices de temperatura menores que os registrados em Oslo, no inverno e no verão. Em relação à precipitação pluviométrica, há nítida diferença entre a região Leste e a Oeste do país. O interior da Noruega é relativamente seco, com uma precipitação média anual de 1.000 mm. A região mais chuvosa é a costeira, com precipitações anuais que variam de 2.000 a 3.000 mm.

As distâncias entre a capital Oslo e outras cidades importantes da Noruega são as seguintes:

Bergen	479 km
Stavanger	453 km
Trondheim	497 km
Krinstiansand	321 km

Fonte: Statistics Norway

2. População, principais centros urbanos e nível de vida

População

A população da Noruega, em 2001, foi estimada em 4,5 milhões de pessoas. A expectativa de vida ao nascer é uma das mais altas da Europa, atingindo 81,4 anos para as mulheres e 76 anos para os homens. O país tem a menor densidade populacional entre os países da Europa Ocidental, com apenas 14 habitantes por quilômetro quadrado.



População por Distritos, 2001

Østfold	252.746
Akershus	477.325
Oslo	512.589
Hedmark	187.965
Oppland	183.235
Buskerud	239.793
Vestfold	216.456
Telemark	165.710
Aust-Agder	102.945
Vest-Agder	157.851
Rogaland	381.375
Hordaland	438.253
Sogn og Fjordane	107.280
Møre og Romsda	243.855
Sør-Trøndelag	266.323
Nord-Trøndelag	127.457
Nordland	237.503
Troms	151.673
Finnmark	151.673
TOTAL	4.524.066

Fonte: Statistics Norway

Distribuição da população por sexo e faixa etária, 2001

Idade e Sexo	Homens	Mulheres	TOTAL
0-5	183.916	174.647	358.563
6-12	222.217	210.188	432.405
13-15	87.202	82.926	170.128
16-19	109.601	103.806	213.407
20-44	814.051	784.990	1.599.041
45-66	575.168	565.747	1.140.915
67-79	182.462	225.686	408.148
80-	67.317	134.142	201.459
TOTAL	2.241.934	2.282.132	4.524.066

Fonte: Statistics Norway

Centros urbanos

Mais da metade da população localiza-se na parte leste do país, sendo que a maior densidade demográfica concentra-se na região de Oslo, a capital. Esta cidade é o principal centro industrial, comercial, financeiro, além de possuir o principal porto da Noruega. Destaca-se Bergen como a maior cidade e Stavanger como o principal centro de atividades petrolíferas.

Idioma e religião

A língua oficial é o norueguês, nas suas duas formas: o Bokmal (forma antiga) e o Nynorsk (neonorueguês). A religião oficial do país é a luterana evangélica, à qual pertence 96% da população, sendo o Rei da Noruega o chefe da Igreja. É assegurada, entretanto, total liberdade de culto.

Educação

“Educação para todos” é o preceito básico da política educacional na Noruega. Onde quer que vivam no país, todos os jovens devem ter direitos iguais à educação, independentemente de questões sociais, culturais e necessidades especiais.

3. Transportes e comunicações

3.1 Transportes

Devido às peculiaridades topográficas do país, túneis, pontes e serviços de travessia (ferry) são utilizados em muitas partes da Noruega para compor uma eficiente estrutura de transportes.



Transporte rodoviário

Em 2000 a rede rodoviária, incluindo vias urbanas, totalizou 90.880 km, a maior parte delas concentrada ao sul do país e especialmente em torno da capital.

Transporte ferroviário

O sistema ferroviário necessita competir com o clima e terrenos irregulares, particularmente na região de Bodo, no Círculo Ártico. Como resultado, os 4.023 km de ferrovias são concentrados também na região sul. A principal ferrovia liga Oslo a todas as cidades ao sul e a vizinha Suécia, enquanto uma linha ferroviária de alta velocidade conecta o aeroporto de Gardemoen com o centro de Oslo. A rede ferroviária pública, Norges Statsbaner, também atua na região de maior densidade populacional, em torno de Oslo, Bergen e Trondheim.

Transporte marítimo

A topografia costeira (fiordes profundos, inúmeras ilhas e estreitos) faz com que as embarcações sejam um componente importante do sistema de transporte doméstico norueguês.

Principais portos:

Oslo, Kristiansand, Bergen, Stavanger e Karlsund. Estes portos têm as facilidades standard.

O movimento destes 5 portos corresponde a aproximadamente 78% do volume total transportado por via marítima. Não há obrigação de transporte em navio de bandeira nacional, inclusive na cabotagem.

Transporte aéreo

O tamanho do país e o baixo número de habitantes favorecem o transporte aéreo, que é largamente usado. Existem 45 aeroportos no país e, recentemente, substanciais investimentos públicos têm sido canalizados para o desenvolvimento e modernização da maioria deles.

Principais Aeroportos:

Fornebu – Oslo

Gardemoen – cerca de 70km de Oslo

Sola – Stavanger

Flesland – Bergen

Værnes – Trondheim

O Aeroporto de Fornebu será fechado em 8 de outubro, quando o novo aeroporto de Gardemoen passará a ser o principal do país. O atual aeroporto de Gardemoen está limitado a vôos "charters".

Os cinco aeroportos acima citados são utilizados para transporte de carga e de passageiros, tanto para vôos domésticos quanto internacionais. Juntos cobrem 74% do fluxo de passageiros de vôos internacionais e 68% de vôos domésticos.(1996)

3.2 Comunicações

A Noruega possui um sistema de comunicações telefônicas moderno e eficiente, abrangendo, mediante discagem automática direta, todas as cidades do país e a maioria das cidades européias e de outras partes do mundo, inclusive o Brasil.

Dada a sua rapidez e regularidade, o serviço postal norueguês é igualmente eficiente, sendo amplamente utilizado para a remessa de correspondência e pacotes.



4. Organização política e administrativa

Organização política

A Noruega é uma monarquia constitucional e hereditária. O Poder Legislativo é exercido pelo Parlamento (Storting), composto de 165 membros eleitos diretamente, por representação proporcional, de 4 em 4 anos.

O Poder Executivo é exercido nominalmente pelo Rei (Rei Harald, que ocupa o trono desde 1991), e pelo Conselho de Estado (Statsrad), liderado pelo Primeiro-Ministro, Chefe de Governo, que assume a responsabilidade perante o Parlamento.

Organização Administrativa

O país está dividido em 19 condados (fulker), nos quais o Governo Central é representado por um governador (fulkesmannen), sendo a autoridade máxima exercida pelo conselho do condado, eleito pela população local.

5. Organizações e Acordos internacionais

No plano político, a Noruega é membro da Organização das Nações Unidas (ONU) e dos seguintes organismos internacionais, de caráter económico e financeiro, entre outros:

- FMI – Fundo Monetário Internacional;
- BIRD – Banco Internacional para a Reconstrução e Desenvolvimento (Banco Mundial);
- OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico;
- OMC – Organização Mundial de Comércio;
- AELC – Associação Europeia de Livre Comércio.



II – ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS

1. Conjuntura Econômica

Com apenas 4,5 milhões de habitantes, a Noruega depende em grande medida de seu intercâmbio com o exterior. As exportações representam cerca de 40% do PIB e a pauta de importações se caracteriza pela presença de bens de capital e de tecnologia de ponta, os quais não são produzidos localmente em razão das reduzidas dimensões do seu mercado consumidor. Nesse sentido, as últimas administrações, de forma paulatina, vêm aprofundando a abertura econômica do país, para garantir as bases de uma constante modernização do parque produtivo e a conseqüente sustentabilidade do crescimento econômico.

O desempenho geral da economia e, em particular, os ganhos obtidos com as exportações de petróleo, contribuíram sobremaneira para garantir o expressivo êxito dos principais fundamentos econômicos. Entre 1993 e 1997, a economia norueguesa expandiu mais que o dobro da média das taxas de crescimento dos demais países da OCDE.

No entanto, a partir de 1997, o país perde parte dos ganhos de produtividade acumulados nos anos anteriores e enfrenta redução dos investimentos não ligados ao setor petrolífero. Pela primeira vez em muitos anos, o balanço de pagamentos apresenta déficit em contas correntes, em função da redução do superávit da balança comercial e da diminuição de investimentos externos na plataforma continental. Em 1998, com a crise asiática e a queda dos preços internacionais do petróleo, a economia da Noruega começa a registrar uma tendência contracionista, com o crescimento do seu PIB passando de 4,7%, em 1997, para 2,4%, em 1998, e 1,1%, em 1999.

Em 2000, o PIB registrou expansão de 2,3%. No entanto, em 2001, voltou a registrar um crescimento menor, da ordem de 1,1%. De toda forma, os dados macroeconômicos atestam a pujança e a capacidade da economia norueguesa de retomar os períodos de contínuo desenvolvimento.

Produto Interno Bruto, 1997-2001 (US\$ bilhões)

1997	1998	1999	2000	2001
155,0	147,8	153,5	161,8	160,2

Fonte: Statistics Norway

Formação do PIB por setores

Setores	(%)
Agricultura, silvicultura e pesca	2,0
Petróleo e gás	14,9
Indústria	11,1
Construção	3,8
Serviços públicos	15,4
Outros serviços	52,8

Fonte: Statistics Norway

Apesar da atual conjuntura da economia norueguesa, a taxa de desemprego é extremamente baixa para os padrões internacionais, em torno de 3,5%. Já as taxas de inflação têm-se mantido bem acima das médias dos países da União Européia, alcançando 3,6%, em 2001.

Inflação (%) – Índice de preços ao consumidor

1996	1997	1998	1999	2000	2001
1,3	2,6	2,3	2,3	3,1	3,1

Fonte: Statistics Norway

Evolução da taxa de desemprego

1996	1997	1998	1999	2000	2001
4,8	4,1	3,2	3,2	3,4	3,6

Fonte: Statistics Norway



2. Principais setores da economia

Agricultura, Silvicultura e Pesca

Somente 3% do território norueguês é cultivável e o setor agrícola é fortemente subsidiado, refletindo a preocupação governamental de proteger atividades tradicionais. Segundo estimativas da OCDE, os subsídios à agricultura atingem o patamar de 2% do PIB.

A agricultura norueguesa se caracteriza por um baixo rendimento e custos elevados. Formada por pequenas propriedades, e tendo como principais colheitas o trigo, batata, o centeio e a cevada, o setor vêm sendo exposto à concorrência internacional com o objetivo de melhorar a relação custo-benefício e a visar estreita integração com o mercado consumidor.

Caracterizada por uma elevada proteção tarifária para os produtos agropecuários, a Noruega importa grande volume em alimentos, para suprir a demanda interna. O setor, no entanto, desempenha um papel importante na manutenção do nível de ocupação das regiões rurais do país.

Produção agropecuária: itens selecionados, 1998-2001
1.000 tons

Produto	1998	1999	2000	2001
TOTAL	1.357	1.228	1.309	1.203
Trigo	323	230	313	252
Cevada	619	623	573	612
Aveia	386	355	397	333

Fonte: Statistics Norway

As florestas norueguesas cobrem aproximadamente 37% da superfície do país, sendo que 80% desta área pertence a proprietários privados. O país é um produtor significativo de madeira, fornecendo-a principalmente para a indústria de móveis, para a indústria de papel e para a construção civil.

Essa produção, no entanto, contribui com menos de 1% para a formação do PIB.

Nos últimos anos não ocorreram mudanças substanciais na área florestal, em função da política coordenada e racional de exploração do setor.

A indústria pesqueira norueguesa é uma das maiores da Europa e têm registrado, nos últimos anos, forte expansão no setor de aquicultura, que se beneficia das condições favoráveis para criação oferecidas pelos fiordes. O setor responde por aproximadamente 2,3% da força de trabalho norueguesa.

A Noruega é líder mundial na produção de salmão, abastecendo cerca de 50% do mercado mundial.

Indústria petrolífera

O setor petrolífero ocupa posição primordial na economia norueguesa. O valor estimado das reservas de gás e de petróleo é de US\$ 256 bilhões. Diariamente são produzidos no país algo em torno de 3,5 milhões de barris.

O declínio da produção de petróleo não deverá ocorrer até 2007 e menos de 10% desta produção deverá vir de novos poços ainda não explorados. Estima-se que somente 30% das reservas petrolíferas exploráveis e 10% das reservas de gás já foram utilizadas.

Em 1990, o governo criou o Fundo Nacional do Petróleo, concebido para minimizar as oscilações das cotações internacionais do produto, preparar o país para um futuro esgotamento das reservas e proteger a economia das incertezas do mercado energético internacional. O Ministério das Finanças tem a responsabilidade de sua administração e de traçar a política de investimentos, enquanto que a gerência operacional do mesmo cabe ao Banco Central.

Indústria naval

A Noruega é um país de sólidas tradições marítimas e a sua marinha mercante é a quarta maior do mundo, em parte



em função dos subsídios transferidos para o setor. Os armadores noruegueses controlam cerca de 10% da frota marítima mundial, incluindo todos os tipos de navio para carga de mercadorias, produtos químicos, gás e petróleo. O país possui também 20% da frota mundial offshore (plataformas de perfuração e navios de apoio).

Energia elétrica

A produção de energia elétrica na Noruega, em 1999, foi de 179,7 bilhões de Kwh. A produção e o uso per capita estão acima da média dos países da OCDE e entre os maiores índices do mundo.

Graças a ampla disponibilidade de energia, a Noruega se tornou um dos maiores produtores de alumínio, importando concentrado de bauxita, processando-o e reexportando o produto final.

3. Moeda e Finanças

Moeda e câmbio

A unidade monetária da Noruega é a Coroa Norueguesa (Nkr), que se divide em 100 ore. As cotações anuais Nkr/US\$ foram as seguintes nos últimos anos:

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Nkr/US\$	6,34	6,46	7,07	7,55	7,80	8,81	8,99

Fonte: Norges Bank

4. Sistema bancário

O Norges Bank é o Banco Central da Noruega, com escritório central em Oslo e filiais em outras 12 cidades. Entre as suas atribuições destacam-se: emitir cédulas e moedas; estabelecer as políticas monetária e creditícia do país; administrar as reservas internacionais; estabelecer e administrar a política cambial.

Uma das características peculiares do sistema bancário norueguês é a de o Estado ter participação significativa nos principais bancos comerciais do país. Além disso, o "Kredittilsynet" – órgão governamental diretamente subordinado ao Ministério das Finanças – tem por função principal supervisionar as Seguradoras, a Bolsa de Valores e as principais instituições financeiras do sistema.

5. Balanço de Pagamentos e Reservas Internacionais

Balanço de Pagamentos (US\$ milhões)	1999	2000	2001(*)
A. Balança comercial (líquido – fob)	10.119	25.500	13.127
Exportações	45.651	60.062	29.784
Importações	35.532	34.562	16.657
B. Serviços (líquido)	- 776	489	820
Receita	13.969	15.114	8.255
Despesa	14.745	14.625	7.435
C. Renda (líquido)	-1.712	-1.533	-588
Receita	6.057	6.541	3.907
Despesa	7.769	8.074	4.495
D. Transferências unilaterais (líquido)	-1.617	-1.471	-798
E. Transações correntes (A+B+C+D)	6.014	22.985	12.561
F. Conta de capitais (líquido)	-111	-146	-114
G. Conta financeira (líquido)	479	-11.824	-10.424
Investimentos diretos (líquido)	2.129	-2.315	3.468
Portfólio (líquido)	-3.023	-15.816	-7.625
Outros	1.373	6.307	-6.267
H. Erros e omissões	-421	-7.344	1.987
I. Saldo (E+F+G+H)	5.961	3.671	4.010

Fonte: FMI, International Financial Statistics – november 2001.

(*) janeiro-junho.



Composição das Reservas Internacionais

(US\$ milhões)

Discriminação	1997	1998	1999	2000
Ouro	38,8	37,5	274,5	257,1
Direitos Especiais de Saque	347,9	414,1	409,0	306,6
Posição das Reservas no FMI	978,9	1.266,0	852,6	583,8
Divisas Conversíveis	22.073,5	16.926,7	19.138,7	19.273,7
Total excl ouro	23.400,3	18.606,7	20.400,4	20.164,1

Fonte: FMI, International Financial Statistics – november 2001.



III – COMÉRCIO EXTERIOR

1. Evolução recente

Devido ao aumento das exportações de petróleo e gás desde meados de 1970, a balança comercial tem tido consecutivos superávits anuais desde 1979, com exceção do período de 1986 a 1988, quando o preço do petróleo esteve particularmente baixo. Antes de estabelecer a indústria petrolífera como sua principal fonte exportadora, a Noruega teve grandes déficits em sua conta comercial devido a forte dependência das importações.

Em meados da década de 90, a composição do comércio de mercadorias era relativamente estável, com a indústria de petróleo e gás e o setor manufatureiro sendo responsáveis pelos mesmos percentuais na pauta de exportação. Em 1997, por exemplo, o setor offshore contou com 47,6% do total exportado e o setor de manufaturados foi responsável por 46,2% do total. Entretanto, em 2000, o aumento do preço do petróleo conduziu a uma disparidade entre os setores. Por melhor que tenha sido o desempenho na produção de bens manufaturados, este setor contribuiu com 37,2% do total exportado, enquanto que o setor offshore contou com 58% das exportações.

A indústria pesqueira tem se tornado um importante setor exportador. A Noruega é hoje o maior exportador mundial de pescados e, de acordo com o Conselho de Exportação de Frutos do Mar da Noruega, pretende-se dobrar o atual valor exportado nos próximos 10 anos para que este setor se torne uma alternativa às exportações provenientes do setor offshore.

Apesar da Noruega não ser membro da União Europeia, seu comércio é fortemente orientado para os países do Bloco. Três quartos do total exportado em 2000 se destinaram a União Europeia e 60% do total importado se originou do mesmo bloco.

Noruega – Evolução da Balança Comercial, 1996-2001

(US\$ milhões)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Exportações (fob)	49.645	48.547	39.645	44.884	57.514	58.000
Importações (cif)	35.615	35.709	36.193	34.041	32.655	33.500
Balança Comercial	14.030	12.838	3.452	10.843	24.859	24.500

Fonte: FMI. DOTS – Direction of Trade Statistics, Yearbook 2000.

Norges Bank

continua...



2. Direção do comércio exterior

2.1. Exportações

(US\$ milhões – fob)

Países	1998	%	1999	%	2000	%
Reino Unido	6.767	17%	7.761	17%	12.179	21%
Países Baixos	4.037	10%	4.467	10%	6.651	12%
França	3.534	9%	3.973	9%	5.844	10%
Alemanha	4.907	12%	5.066	11%	5.361	9%
Suécia	3.939	10%	4.235	9%	5.019	9%
Estados Unidos	2.486	6%	3.726	8%	4.580	8%
Canadá	1.346	3%	2.067	5%	3.391	6%
Dinamarca	2.129	5%	2.159	5%	2.301	4%
Bélgica	1.112	3%	1.049	2%	1.758	3%
Finlândia	1.026	3%	1.028	2%	1.300	2%
Itália	982	2%	1.009	2%	1.104	2%
Japão	928	2%	1.160	3%	984	2%
Irlanda	507	1%	605	1%	912	2%
Espanha	853	2%	907	2%	878	2%
Brasil	238	1%	168	0%	170	0%
Subtotal	34.791	88%	39.380	88%	52.432	91%
Demais Países	4.854	12%	5.504	12%	5.082	9%
Total Geral	39.645	100%	44.884	100%	57.514	100%

2.2. Importações

(US\$ milhões – cif)

Países	1998	%	1999	%	2000	%
Suécia	5.514	15%	5.134	15%	4.977	15%
Alemanha	5.047	14%	4.377	13%	4.070	12%
Reino Unido	3.496	10%	3.048	9%	2.740	8%
Dinamarca	2.479	7%	2.327	7%	2.193	7%
Estados Unidos	2.694	7%	2.465	7%	2.181	7%
França	1.467	4%	1.454	4%	1.374	4%
Países Baixos	1.697	5%	1.641	5%	1.353	4%
Finlândia	1.264	3%	1.117	3%	1.202	4%
Japão	1.546	4%	1.366	4%	1.172	4%
Itália	1.546	4%	1.291	4%	1.094	3%
China	827	2%	905	3%	985	3%
Canadá	659	2%	587	2%	867	3%
Rússia	593	2%	673	2%	825	3%
Bélgica	810	2%	785	2%	637	2%
Brasil	225	1%	230	1%	266	1%
Subtotal	31.079	86%	28.610	84%	26.927	82%
Demais Países	5.114	14%	5.431	16%	5.728	18%
Total Geral	36.193	100%	34.041	100%	32.655	100%

Fonte: FMI: DOTS – Direction of Trade Statistics, Yearbook 2001.

Fonte: FMI: DOTS – Direction of Trade Statistics, Yearbook 2001.



3. Composição do comércio exterior

3.1. Exportações

Exportações da Noruega por principais grupos de produtos, 2000 – 2001

(US\$ milhões)

Grupos de Produtos	2000		2001	
	Valor	%	Valor	%
Petróleo e derivados	32.188	54%	28.325	49%
Gás natural e manufaturados	5.908	10%	7.609	13%
Metais não ferrosos	3.469	6%	3.480	6%
Peixes, crustáceos, moluscos e suas prep.	3.444	6%	3.292	6%
Outros equiptos de transporte incl. navios	1.260	2%	1.337	2%
Papel e seus manufaturados	1.162	2%	1.216	2%
Máquinas industriais e equiptos	833	1%	907	2%
Ferro e aço	985	2%	878	2%
Químicos orgânicos	655	1%	725	1%
Aparelhos de telecomunicações	653	1%	709	1%
Máquinas para indústrias especiais	646	1%	631	1%
Químicos inorgânicos	451	1%	606	1%
Veículos	525	1%	551	1%
Instrumentos profissionais e científicos	440	1%	526	1%
Artigos manufaturados	457	1%	502	1%
Subtotal	53.076	88%	51.295	88%
Demais Países	6.905	12%	6.709	12%
Total Geral	59.982	100%	58.004	100%

Fonte: Statistics Norway 2002

Valores obtidos após a conversão pela taxa média de câmbio anual: 2000: US\$ 1,00/NKr 8,81 e 2001: US\$ 1,00/NKr 8,99.

3.2. Importações

Importações da Noruega por principais grupos de produtos, 2000-2001

(US\$ milhões)

Grupos de Produtos	2000		2001	
	Valor	%	Valor	%
Veículos	2.852	8%	2.859	9%
Maquinas elétricas	1.737	5%	1.783	5%
Máquinas para processamento de dados	1.711	5%	1.704	5%
Artigos manufaturados	1.715	5%	1.674	5%
Máquinas para indústrias em geral	1.448	4%	1.518	5%
Minério metálico e fragmentos de metais	1.416	4%	1.364	4%
Aparelhos de telecomunicações	1.426	4%	1.333	4%
Maquinário para indústrias especiais	1.160	3%	1.133	3%
Metais manufaturados	1.025	3%	1.060	3%
Petróleo e produtos de petróleo	1.045	3%	991	3%
Ferro e aço	822	2%	841	3%
Produtos medicinais e farmacêuticos	743	2%	748	2%
Óleos essenciais	743	2%	748	2%
Papel, papelão e suas manufaturas	781	2%	734	2%
Móveis e suas partes	715	2%	710	2%
Metais não ferrosos	719	2%	653	2%
Máquinas para geração de energia e equiptos	504	1%	621	2%
Instrumentos profissionais e científicos	521	2%	545	2%
Tecidos e artigos têxteis	508	1%	493	2%
Peixes, crustáceos, moluscos etc	434	1%	475	1%
Químicos orgânicos	471	1%	472	1%
Frutas e vegetais	443	1%	466	1%
Minerais não metálicos manufaturados	438	1%	449	1%
Madeiras e laminados	454	1%	436	1%
Subtotal	23.829	69%	23.809	73%
Demais Países	10.547	31%	8.648	27%
Total Geral	34.376	100%	32.457	100%

Fonte: Statistics Norway 2002

Valores obtidos após a conversão pela taxa média de câmbio anual: 2000: US\$ 1,00/NKr 8,81 e 2001: US\$ 1,00/NKr 8,99.



IV – RELAÇÕES ECONÔMICO-COMERCIAIS BRASIL-NORUEGA

1. Intercâmbio comercial bilateral

O intercâmbio comercial entre o Brasil e a Noruega vem apresentando comportamento positivo no último quinquênio. O crescimento médio anual no quinquênio 1997-2001 foi de 5,4%, passando de US\$ 356,4 milhões, em 1997, para US\$ 440,1 milhões, em 2001.

No tocante às exportações brasileiras, a taxa média de crescimento anual no período considerado foi de 17,9%. Em 2001, com as exportações brasileiras alcançando US\$ 213 milhões, a Noruega ocupou o 39ª posição entre os principais parceiros do Brasil, sendo responsável por 0,36% do total das exportações brasileiras.

Com relação às importações originárias da Noruega, houve uma diminuição no período de 1997 a 2001, passando de US\$ 246 milhões, em 1997, para US\$ 227 milhões, em 2001, demonstrando um crescimento médio negativo de -2,0%. No ranking dos principais países fornecedores do Brasil, a Noruega ocupou, em 2001, a 40ª posição, com uma participação de 0,40% no total das importações brasileiras.

Brasil: intercâmbio comercial com a Noruega, 1997-2001

	(US\$ mil)				
	1997	1998	1999	2000	2001
Exportações	110.079	153.498	181.018	244.295	213.029
Importações	246.398	230.825	187.236	207.587	227.140
Balança comercial	(136.319)	(77.327)	(6.218)	36.708	(14.111)
Intercâmbio comercial	356.477	384.323	368.254	451.882	440.169

Fonte: MDIC/SECEX/Sistema ALICE

2. Composição do intercâmbio comercial

A pauta de exportações brasileiras para a Noruega é extremamente concentrada, sendo que apenas três produtos são responsáveis por aproximadamente 81% do total embarcado em 2001. Alumina calcinada (40%), outros grãos de soja mesmo triturados (35%) e café não torrado, não descafeinado, em grão (6%).

Em 2001, os principais produtos importados foram bacalhau (43%) e outros grupos eletromagnéticos (13%), perfazendo cerca de 56% do total importado.

Gráficos página seguinte.

3. Investimentos

No que diz respeito aos investimentos, as empresas norueguesas registraram estoque de US\$ 259,78 milhões de dólares de capital aplicado no Brasil, em 2001, soma que lhes confere a trigésima primeira posição dentre investidores estrangeiros no Brasil. Embora esse total seja reduzido, sobretudo se comparado a outros países europeus como Países Baixos (US\$ 13,081 bilhões), Portugal (US\$ 9,3 bilhões) e Espanha (US\$ 24,5 bilhões), os investimentos noruegueses no Brasil experimentaram notável crescimento entre 1995 e 2001, passando de US\$ 62,40 milhões aos mencionados US\$ 259,78 milhões.

Em comparação com os outros países nórdicos a Noruega é o terceiro maior investidor, sendo precedido pela Suécia (18ª posição – US\$ 1,62 bilhão) e Dinamarca (25ª posição – US\$ 419 milhões).



2.1. Principais Grupos de Produtos / Produtos Exportados para a Noruega (1999 – 2001)

Descrição	1999	%	2000	%	2001	%
	US\$ Mil/Fob	Total	US\$ Mil/Fob	Total	US\$ Mil/Fob	Total
Produtos químicos inorgânicos	59.331	33%	90.353	37%	89.153	42%
<i>Alumina calcinada</i>	24.067	13%	80.614	33%	85.715	40%
<i>Outros silícios</i>	5.342	3%	9.262	4%	2.705	1%
<i>Carboneto de silício</i>	–	0%	258	0%	732	0%
<i>Outros óxidos de alumínio</i>	29.618	16%	–	0%	–	0%
<i>Siliceto de calcio</i>	302	0%	216	0%	–	0%
Sementes e frutos oleaginosos, grãos etc	66.595	37%	102.967	42%	75.609	35%
<i>Outros grãos de soja, mesmo triturados</i>	66.594	37%	102.966	42%	75.609	35%
Café, chá, mate e especiarias	30.672	17%	19.852	8%	13.305	6%
<i>Café não torrado, não descafeinado, em grão</i>	30671	17%	19851	8%	13304	6%
Reatores, caldeiras e máq etc, mecânicos	324	0%	599	0%	12.372	6%
<i>Outras máq.e apars mecânicos</i>	–	0%	–	0%	10.941	5%
<i>Partes e turbinas, rodas hidráulicas, incl reguladores</i>	147	0%	193	0%	414	0%
<i>Outros niveladores</i>	–	0%	–	0%	398	0%
<i>Máquinas p/ aglomerados combustiv minerais</i>	–	0%	–	0%	368	0%
<i>Outras máquinas e apars p/ colheita</i>	–	0%	–	0%	123	0%
Minérios, escórias e cinzas	9.669	5%	9.245	4%	5.357	3%
Cereais	–	0%	–	0%	2.709	1%
Fumo, tab e seus sucedâneos manufaturados	4.281	2%	2.867	1%	2.557	1%
Peles, exceto a peleteria, e couros	114	0%	117	0%	2.094	1%
Máquinas, aparelhos e material elétricos	251	0%	339	0%	806	0%
Outros artefatos têxteis confeccionados etc	1.108	1%	957	0%	711	0%
Frutas, cascas de cítricos e de melões	282	0%	1.120	0%	646	0%
Resíduos e desperdícios das ind alimentares	–	0%	6.715	3%	592	0%
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	859	0%	783	0%	483	0%
Prep de carne, de peixes ou de crustáceos	1.291	1%	569	0%	453	0%
Carnes e miudezas comestíveis	214	0%	1.257	1%	438	0%
Armas e munições, suas partes e acessórios	889	0%	441	0%	393	0%
Obras de pedra, gesso, cimento, mica etc	156	0%	276	0%	362	0%
Veículos automóveis, tratores e suas partes	145	0%	76	0%	303	0%
Calçados, polainas e suas partes	56	0%	85	0%	236	0%
Móveis, mob, médico-cirurgico, colchões etc	313	0%	469	0%	202	0%
Produtos químicos orgânicos	87	0%	190	0%	199	0%
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	349	0%	229	0%	176	0%
Ferramentas, artefatos de cutelaria	280	0%	183	0%	169	0%
TOTAL INCLUINDO OUTROS	181.018	100%	244.295	100%	213.029	100%



2.2. Principais Grupos de Produtos / Produtos Importados da Noruega (1999 – 2001)

Descrição	1999	%	2000	%	2001	%
	US\$ Mil/Fob	Total	US\$ Mil/Fob	Total	US\$ Mil/Fob	Total
Peixes e crustáceos, moluscos etc.	115.128	61%	108.454	52%	99.148	44%
<i>Bacalhau polar, etc. secos não defumados</i>	48.919	26%	62.600	30%	64.035	28%
<i>Bacalhau seco, mesmo salgado não defumado</i>	61.741	33%	43.159	21%	33.924	15%
<i>Bacalhau salgado não seco, não defumado, salmora</i>	–	0%	5	0%	522	0%
<i>Bacalhau fresco refrigerado, exc filés</i>	–	0%	–	0%	175	0%
<i>Outros crustáceos ã cong. incl farinhas p/ alim humana</i>	30	0%	173	0%	149	0%
Máquinas, aparelhos e material elétrico, suas partes.	12.845	7%	13.486	6%	40.991	18%
<i>Outros grupos eletrog..</i>	–	0%	–	0%	29.372	13%
<i>Outros apars transm/recep radioteleg <15GHZ</i>	2.832	2%	3.173	2%	1.286	1%
<i>Aparelhos radiodeteção de radiossondagem</i>	112	0%	1.847	1%	1.043	0%
<i>Outras partes para aparelhos de telefonia/telegrafia</i>	961	1%	2.128	1%	998	0%
<i>Outraspartes p/ apars.transmissores/receptores</i>	29	0%	641	0%	905	0%
Reatores nucleares, caldeiras, máq mecânicas	9.297	5%	8.864	4%	10.323	5%
<i>Outros guinchos e cabestrantes</i>	–	0%	–	0%	1.716	1%
<i>Outras partes para motores diesel ou semidiesel</i>	625	0%	984	0%	1.186	1%
<i>Outras árvores (veios) de transmissão</i>	640	0%	315	0%	969	0%
<i>Outros motores diesel/semidiesel para embarcação</i>	1.142	1%	825	0%	627	0%
<i>Outras bombas p/ combust p/ motor explosão</i>	432	0%	435	0%	542	0%
<i>Outras partes e acess p/ máq e apars de escritório</i>	–	0%	13	0%	428	0%
Aubos e fertilizantes	4.344	2%	2.053	1%	3.138	1%
<i>Sais duplos e misturas de nitrato de calcio e amonio</i>	534	0%	1.673	1%	3.138	1%
<i>Uréia com teor de nitrogênio>45% em peso</i>	2.414	1%	380	0%	–	0%
<i>Sulfato de amônio</i>	602	0%	–	0%	–	0%
Instrumentos e aparelhos de óptica, fotografia etc.	3.568	2%	8.340	4%	3.002	1%
Papel e cartão, obras de celulose etc	7.364	4%	7.814	4%	2.999	1%
Obras de ferro fundido, ferro aou aço	9.081	5%	1.876	1%	2.877	1%
Veículos, tratores e suas partes	1.849	1%	2.584	1%	2.561	1%
Produtos químicos inorgânicos etc.	1.976	1%	2.488	1%	2.484	1%
Plásticos e suas obras	2.966	2%	8.938	4%	1.791	1%
Produtos químicos orgânicos	3.664	2%	1.485	1%	1.554	1%



continuação da pág. anterior

Extratos tanantes e tintoriais e derivados etc	1.297	1%	1.405	1%	1.353	1%
Produtos diversos das indústrias químicas	894	0%	1.359	1%	1.111	0%
Gomas, resinas e outr sucos de extratos vegetais	–	0%	19	0%	975	0%
Sal, enxofre, terras e pedras, gesso, cal e cimento	810	0%	704	0%	950	0%
Produtos farmacêuticos	66	0%	675	0%	881	0%
Resíduos e desperdícios das indúst alimentares	369	0%	–	0%	698	0%
Embarcações e estruturas flutuantes	81	0%	86	0%	688	0%
Ferro fundido, ferro e aço	320	0%	93	0%	680	0%
Cobre e suas obras	374	0%	740	0%	600	0%
Borracha e suas obras	421	0%	846	0%	558	0%
Outros metais comuns,ceramais etc	7.536	4%	–	0%	552	0%
Brinquedos, artigos para divertimento, esportes etc.	649	0%	621	0%	424	0%
Sabões, agentes orgânicos de superfície etc.	320	0%	314	0%	397	0%
Alumínio e suas obras	220	0%	105	0%	375	0%
Níquel e suas obras	14	0%	35	0%	331	0%
Pastas de madeira/materias fibrosas celulósicas	98	0%	309	0%	251	0%
Obras diversas de metais comuns	435	0%	498	0%	239	0%
TOTAL INCLUINDO OUTROS	187.236	100%	207.587	100%	227.140	100%



V – ACESSO AO MERCADO

1. Estrutura tarifária

O sistema tarifário norueguês segue o “Sistema Harmonizado” (SH) de descrição e codificação de mercadorias estabelecido em Bruxelas em 14 de junho de 1983 e que sofreu modificações posteriores. A nomenclatura SH é aceita pela WCO – World Customs Organization e, como consequência do desenvolvimento tecnológico e da diversificação do comércio internacional, é objeto de atualizações periódicas. A última revisão do mesmo entrou em vigor em primeiro de janeiro de 1996.

Os códigos para descrição das mercadorias são compostos de oito números. Os seis primeiros correspondem ao Sistema Harmonizado e são de uso obrigatório para todos os países que o utilizam. O sétimo número corresponde a particularidades alfandegárias de caráter nacional e o oitavo número utilizado se refere à necessidade de codificação de informações estatísticas ou casos especiais de regulamentação para entrada e saída de mercadorias do país.

Além do “SH”, o “SSB” (Serviço Central norueguês de Informações Estatísticas) também utiliza a nomenclatura “SITC – revisada” (Standard International Trade Classification) em algumas de suas publicações sobre comércio exterior.

2. Utilização das tarifas

São estabelecidos diferentes critérios de determinação de direitos aduaneiros, de acordo com o país de origem das mercadorias importadas. Estes são definidos pelos acordos internacionais com a União Européia e com a Área de Livre Comércio Europeu (EFTA) que forma o Espaço Econômico Europeu.

O sistema tarifário norueguês utiliza duas pautas distintas:

A tarifa geral – aplicada às importações de todos os países e a tarifa para países membros da EFTA, UE e EEE.

O Brasil, como país em desenvolvimento, também pode beneficiar-se do Sistema Geral de Preferências (SGP) norueguês, estabelecido no âmbito da OMC.

3. Base de incidência e base de cálculos

Os direitos aduaneiros previstos na legislação tarifária norueguesa são, na maior parte dos casos, estabelecidos em base “ad valorem”. Trata-se de percentual que incide sobre o valor CIF da mercadoria importada. As alíquotas que são determinadas em base “específica”, são calculadas por quilo da mercadoria em questão, tomando como base um valor pré-determinado, fixado em função dos preços praticados no mercado interno norueguês.

Além das tarifas alfandegárias, deve ser pago o imposto sobre o valor agregado (IVA) de 24%. A base de imposição do “IVA” para produtos importados é o preço CIF acrescido do montante dos direitos aduaneiros e das demais taxas que incidem sobre as mercadorias.

4. Faixas de alíquotas – níveis das tarifas

A maior parte das alíquotas dos produtos industrializados adotadas na Noruega situa-se entre 3% e 15%. Boa parte desses produtos conta com isenção total de direitos alfandegários, mas é frequentemente objeto de regulamentação técnica específica que resulta em eventual cobrança de impostos especiais. De uma maneira geral, as tarifas norueguesas, para bens industriais não isentos, são relativamente baixas, variando de 3% a 6%.

No setor têxtil as alíquotas adotadas - correspondentes aos capítulos 61, 62 e 63 do “Tolltariff” (Sistema tarifário norueguês) – variam de 6,4% a 18,2%, enquanto que as alíquotas para calçados têm 3 posições: 5%, 8% e 10%. No momento



apenas alguns itens deste setor estão sendo beneficiados pelo SGP.

No caso das frutas são cobrados impostos específicos, calculados por quantidade/kg, que variam sazonalmente de forma significativa somente para produtos também produzidos localmente (e.g. maçãs e pêras).

As isenções de direitos tarifários concedidas através do Sistema Geral de Preferências – SGP norueguês têm importância especial para o Brasil.

5. Sistema Geral de Preferências (SGP) norueguês

O SGP norueguês, instituído em 1971, estabelece reduções parciais ou isenções totais no imposto de importação de mercadorias. Além disso, com exceção dos produtos agrícolas, não há limites quantitativos para importações efetuadas ao amparo deste sistema. Atualmente 170 países são beneficiários do SGP norueguês. Destes, 48 são classificados como “nações menos desenvolvidas” que se beneficiam integralmente das listas de produtos do SGP norueguês. Os outros países, entre eles o Brasil, são beneficiários do SGP norueguês e classificados como “país comum” em desenvolvimento, recebendo benefícios em cerca de 85% dos produtos das listas do SGP norueguês. A grande maioria dos produtos industrializados (capítulos 27 à 97 da NCM) é livre de direitos aduaneiros, se exportado via SGP. Há porém, uma pequena lista de exceções de produtos (principalmente vestuário) que não são beneficiados.

Em 1995, o SGP norueguês sofreu algumas adaptações em razão de acordos assinados pela Noruega junto ao GATT/Organização Mundial do Comércio (OMC). Com isso, vários produtos agrícolas que antes tinham sua exportação para a Noruega proibida ou restringida podem ingressar livremente no mercado local mediante o pagamento de imposto de im-

portação. Adicionalmente, em 2000, foi regulamentado o reconhecimento do Mercosul como organização regional, passando seus produtos a se beneficiar da regra de cumulação de origem do SGP.

Informações detalhadas sobre o SGP norueguês e as listas de produtos beneficiados (em inglês) podem ser obtidas na página na internet da aduana norueguesa www.toll.no ou solicitadas diretamente ao SECOM da Embaixada do Brasil em Oslo (secom@brasil.no).

6. Outras taxas e gravames à importação

De modo geral, além das alíquotas referentes à pauta aduaneira, não há outros direitos incidentes especificamente sobre a importação. Todavia, no momento da importação, é cobrado o imposto sobre o valor agregado (IVA) de 24%, além de taxas específicas que também incidem sobre produtos nacionais, como:

- Taxa sobre baterias;
- Taxa sobre motores de barco para lazer;
- Taxa sobre embalagens para bebidas;
- Taxa para pesquisa;
- Taxa sobre óleos minerais;
- Taxa sobre plantas;
- Taxa sobre açúcar;
- Taxa de gasolina;
- Taxa sobre álcool e destilados;
- Taxa sobre pneus;
- Taxa sobre veículos automotores;
- Taxa sobre carvão;
- Taxa sobre produtos alimentícios;
- Taxa sobre chocolates e guloseimas;
- Taxa sobre matérias para rádio e televisão.



Informações detalhadas sobre a cobrança destas taxas devem ser solicitadas ao SECOM da Embaixada do Brasil em Oslo (secom@brasil.no) ou à Divisão de Informação Comercial (DIC) do MRE, em Brasília.

7. Regulamentação de importação

A política norueguesa de comércio exterior é protecionista em relação a produtos agrícolas. Contudo, como resultado das negociações da rodada Uruguai do GATT/OMC, a Noruega introduziu diversas disposições com vistas a reduzir as barreiras para produtos agrícolas.

Certas mercadorias, pela sua natureza, estão sujeitas a regimes especiais de controle de importação: inspeção sanitária (plantas e alimentos); vigilância policial (armas e explosivos); fiscalização pela saúde pública (medicamentos e tóxicos); regras de manuseio especial (venenos e inseticidas).

As formalidades aduaneiras são simples pois, para a quase totalidade dos produtos, não há necessidade de licença de importação. É indispensável a apresentação da fatura comercial e do conhecimento de embarque. Quando relevante, apresentar-se-á também o certificado de origem do SGP (formulário A), certificado sanitário (veterinário/fitossanitário) e licença de importação da entidade norueguesa competente (agências reguladoras, Ministério da Agricultura, Comércio etc.).

Produtos agrícolas

Em 1995, o sistema de importação da Noruega para produtos agrícolas passou de sistema de proibição/monopólio para um sistema de simples cobrança de direitos aduaneiros (imposto de importação) e quotas como corolário do GATT/OMC.

A agricultura norueguesa beneficia-se de diversos subsídios e de legislação protecionista (altos impostos de impor-

tação) em relação à concorrência estrangeira. Segundo o Estado norueguês, esta legislação tem por objetivo tentar manter a auto-suficiência do país em produtos alimentícios de primeira necessidade. A incidência de direitos sobre produtos agrícolas é mais elevada que sobre produtos industriais. Entretanto, produtos agrícolas de primeira necessidade não produzidos no país, como café, açúcar, sementes oleaginosas (soja), chá, pimenta, frutas tropicais, cacau em amêndoa ou em pasta e manteiga de cacau são isentos de direitos aduaneiros. A par destes produtos de livre importação, há ainda concessões especiais para os países em desenvolvimento, através do SGP.

Carnes frescas e suas conservas, laticínios, mel, ovos, frutas e legumes da época, flores durante a estação, cereais e conservas vegetais e de frutas possuem altos impostos de importação. Em alguns casos, é autorizada a importação de produtos agrícolas com redução do imposto de importação, com quotas, devido à sazonalidade do produto, benefício no SGP ou acesso mínimo de mercado de acordo com as novas regras da OMC. Apesar de não ser restringida a importação de nenhum produto, o governo da Noruega se reserva o direito de proibir a entrada de produto que possa causar desequilíbrio na normalidade e no bom funcionamento do mercado interno. Ademais, todo o produto alimentício exportado para Noruega deve ter licença prévia do **Næringsmiddeltilsynet** (Agência de Controle de Alimentos e Bebidas – www.snt.no), com exceção de frutos do mar e peixes frescos, que estão sob tutela do **Fiskeridirektoratet** (Agência de Controle de Pescados – www.fiskedir.no).

Até 1995, toda a importação e comercialização de cereais e forragens era monopólio da **Statens Kornforretning** (empresa estatal de cereais da Noruega), cuja principal função era regular o comércio de cereais e de forragens no país, em defesa da produção local. Essa estrutura de importação e comercialização de cereais foi submetida a profunda reestruturação. As importações foram liberalizadas, permitindo a qualquer empresa norueguesa importar cereais e forra-



gens para consumo próprio ou revenda. A estrutura dedicada à importação e comercialização de cereais no **Statens Kornforretning** foi separada e transformada na empresa **Statskorn AS**, empresa estatal independente que compete no mercado norueguês de cereais e forragens com as novas empresas de capital privado autorizadas a importar cereais e forragens. A **Statskorn AS** é a maior importadora de cereais da Noruega e as importações totais norueguesas de cereais correspondem a algo em torno de 40 e 60% do consumo total do país. Os demais departamentos do **Statskornforretning** foram transformados na agência reguladora **Landbrukforvaltning** (Agência Norueguesa da Agricultura – www.slf.dep.no).

O **Landbrukforvaltning** regula e controla os estoques de cereais e leiloa as quotas de importação de alimentos para firmas locais.

7.1. Quotas para importação de alimentos

Para importar algum produto agrícola objeto de quota com redução ou isenção de imposto de importação, a empresa (importadora) deve adquirir quota via leilão realizado pelo **Landbrukforvaltning** (www.slf.dep.no). Existem dois tipos de quotas no sistema aduaneiro norueguês:

Quota OMC

Desde a ratificação dos acordos da rodada Uruguai/GATT e OMC, a Noruega viu-se obrigada a dar acesso mínimo (com cobrança de imposto de importação) a mercadorias que antes tinham sua importação proibida. Os produtos mais importantes para os interesses comerciais brasileiros são a carne bovina in natura (quota anual global de mil toneladas), carne de frango tipo *Gallus Domesticus* (quota anual global 221 toneladas), carne suína (quota anual global de 1.321 toneladas), presunto em lata (quota anual global de 100 toneladas), Corned Beef (quota anual global de 200 toneladas) e mel de abelha

(quota de 192 toneladas). É importante frisar que o imposto de importação para os produtos submetidos a estas quotas, mesmo que reduzido, ainda torna quase que proibitiva sua importação para o importador norueguês. Importadores noruegueses utilizaram somente parte da quota de Corned Beef nos últimos anos para importação originária de frigoríficos brasileiros. Por outro lado, o imposto de importação incidente sobre a carne bovina in natura, ainda que reduzido, torna o preço final do produto tão caro que nenhuma empresa utilizou-se dessa quota no ano de 2000.

Quota SGP

No SGP norueguês há uma série de produtos agrícolas in natura ou industrializados que possuem quotas para importação com imposto de importação reduzido ou nulo. Boa parte destas quotas estão atreladas à sazonalidade do produto em relação à produção local. Um bom exemplo disto são as maçãs, que de novembro a abril (entressafra norueguesa) possuem quota especial no SGP com imposto de importação reduzido para cobrir a escassez do produto local. Vários produtos agrícolas ficam isentos de imposto de importação, tornando o SGP um excelente mecanismo para o exportador brasileiro colocar seu produto no mercado norueguês. As listas de produtos beneficiados, além de extensas, estão em constante modificação. Por isso, os interessados devem entrar em contato com o SECOM (secom@brasil.no) para obter lista atualizada.

7.2 Produtos Farmacêuticos

O **Norsk Medisinaldepot** (www.nmd.no), autarquia estatal, tinha até 1993 o monopólio para importação e distribuição de remédios às farmácias, hospitais e postos de saúde da Noruega. Também lhe competia regular, controlar e licenciar todos os remédios e equipamentos de saúde utilizados no país.

A partir de 1993, o governo norueguês iniciou amplo



programa de reformas e desregulamentação do setor farmacêutico. Os laboratórios privados que existiam no país foram autorizados a importar matérias-primas e remédios para uso próprio ou revenda.

O **Norsk Medisinaldepot** passou a ser uma empresa de capital estatal responsável apenas pela produção, importação e comercialização de remédios para farmácias, postos de saúde e hospitais, concorrendo em pé de igualdade com as empresas privadas que receberam licença para operar no mercado norueguês. Contudo, o **Norsk Medisinaldepot** mantém, até janeiro de 2001, 67% do mercado norueguês para remédios.

As funções de órgão regulador, de controle e de licenciamento, antes sob chancela do **Norsk Medisinaldepot**, foram transferidas para o **Legemiddelverk** (www.legemiddelverk.no), Agência Norueguesa de Medicina, criada para exercer essas funções. As principais responsabilidades do **Legemiddelverk** são:

- Vigilância e controle da fabricação e distribuição de remédios;
- Licenciamento de remédios para venda;
- Vigilância e controle de preços de remédios;
- Licenciamento de importadores de remédios;
- Vigilância de laboratórios de testes;
- Vigilância de farmácias e licenciamento de novas farmácias.

7.3 Licenciamento prévio para produtos “sensíveis”

Abaixo, lista-se os produtos que devem obter licença de importação e/ou preencher regras específicas de importação. Para maiores informações sobre as exigências para cada produto listado, recomenda-se entrar em contato com o SECOM da Embaixada do Brasil em Oslo.

Produtos que necessitam licenciamento prévio:

- Álcool;
- Animais vivos;
- Ovos;
- Explosivos e materiais inflamáveis;
- Terra, argila, barro e adubos naturais;
- Carne;
- Cosméticos com álcool e/ou isopropanol;
- Leite e seus subprodutos;
- Produtos de telecomunicações;
- Sêmen e ovos de qualquer tipo de animal;
- Essências que contêm álcool;
- Pescados e seus derivados;
- Redes de pesca;
- Frutas;
- Máquinas agrícolas e “baús” para transporte de animais;
- Clorofluorcarbono – CFC;
- Ração animal;
- Plantas, flores e partes de plantas;
- Armas, suas partes e munições;
- Equipamentos para cortes agrícolas;
- Venenos e produtos químicos que possam causar riscos à saúde;
- Gramma, palha, feno e pasto;
- Verduras;
- Penas, couros e peles animais;
- Fertilizantes;
- Cereais e farinhas;
- Medicamentos;
- Batatas;
- Alguns tipos de madeiras em formas de toras.



7.4 Mercadorias sob regime de monopólio

Até 1993, vários produtos eram monopolizados pelo Estado. A partir de 1993, a maioria destes produtos perdeu o status de monopólio estatal, com exceção de um produto: bebidas alcoólicas.

O comércio de bebidas alcoólicas ainda é monopólio estatal, mas sofreu grandes alterações nos últimos anos, após o desmembramento do antigo monopólio **Vinmonopolet A/S** (www.vinmonopolet.no). Os vinhos e as bebidas alcoólicas (com exceção da cerveja) estão isentos de imposto de importação, mas pagam taxas elevadíssimas, baseadas em uma tabela progressiva que leva em consideração a quantidade de álcool na bebida. Esta taxa tem como objetivo reduzir o consumo de álcool na Noruega. A cerveja, além dos direitos de importação, paga ainda o “imposto da cerveja”. Bebidas com teor alcoólico acima de 60° GL são totalmente proibidas. A legislação norueguesa proíbe a venda de qualquer tipo de bebida alcoólica, com grau alcoólico superior a 4,5 graus, em garrafas maiores que 750 mililitros.

a) Com relação ao sistema de importação, comercialização e engarrafamento de bebidas alcoólicas, o Vinmonopolet A/S era, até 1995, o monopolista absoluto no mercado norueguês. Após 1995, foi aprovada nova lei para a comercialização de bebidas alcoólicas que gerou a flexibilização do tradicional monopólio norueguês do álcool. Pela nova lei a comercialização de vinhos e bebidas alcoólicas ficou assim dividida:

Vinmonopolet A/S – Varejista exclusivo da Noruega para vinhos e bebidas alcoólicas. Possui rede de lojas espalhadas por todo o país. O Vinmonopolet compra apenas de importadores estabelecidos na Noruega e cadastrados no seu sistema como fornecedor autorizado.

Importadores de vinhos e bebidas alcoólicas – Cerca de 200 empresas estão autorizadas pelo governo norueguês a importar bebidas alcoólicas e vender apenas para o

HORECA (hotéis, restaurantes e catering) e o Vinmonopolet. Destas 200 empresas, cerca de 80 são cadastradas como fornecedores do Vinmonopolet. O SECOM possui lista completa dos importadores autorizados de bebidas alcoólicas da Noruega, assim como lista das cerca de 80 empresas cadastradas como fornecedores do Vinmonopolet. As mesmas podem ser obtidas mediante solicitação ao SECOM (secom@brasil.no).

8. Medidas de defesa comercial

Em casos devidamente comprovados e que resultem em prejuízo para as indústrias locais, a legislação norueguesa prevê a imposição de direitos “*antidumping*” ou de direitos compensatórios de acordo com as regras da OMC.

9. Importações via postal

As importações por via postal recebem o mesmo tratamento que as importações efetuadas por outras vias. Para se beneficiarem da isenção de direitos oferecida pelo SGP é necessária a apresentação do certificado de origem (emitido no Brasil pela SECEX).

9.1. Importações via Internet

As importações via Internet com valor máximo de Nkr 200,00 (cerca de US\$ 20,00) podem ser registradas automaticamente pelo importador (pessoa física ou jurídica) no site do sistema TVINN (ver subcapítulo “desembarço aduaneiro”) da Alfândega norueguesa para fins de desembarço e cobrança de eventuais direitos aduaneiros. Valores acima deste devem seguir os procedimentos padrões de importação com envio prévio da fatura comercial e documentação de embarque.



10. Amostras, catálogos e material publicitário

As amostras sem valor comercial ou cujo valor é insignificante, não pagam direitos de importação nem IVA. Segundo definição do Conselho de Cooperação Aduaneira de Bruxelas, são considerados de valor insignificante os retalhos de tecidos ou outros materiais, pedaços ou seções de manufaturas, que em virtude de seu tamanho, só possam ser utilizados para demonstração; coleções de adereços (botões, alfinetes) fixados em cartões de amostras; materiais tornados inaproveitáveis através de incisão ou perfuração; outros materiais de valor inferior a NKr 10,00 por peça ou menos de NKr 100,00 por coleção. O fato de uma mercadoria estar isenta de direitos aduaneiros não a isenta do IVA, princípio que também se aplica às amostras.

Catálogos, quando remetidos em pequenas quantidades, e impressos, por via postal, estão isentos de direitos tarifários. Quantidades elevadas podem ser taxadas pela Alfândega norueguesa.

A importação temporária de artigos para exposição em feiras comerciais, bem como de material publicitário, é autorizada mediante depósito ou garantia. De acordo com o parecer das autoridades aduaneiras, quantidades pequenas de amostras, impressos, fotografias e outros materiais de demonstração podem ter a sua entrada no país livre de direitos, quando destinados a feiras.

11. Regulamentação específica

Há um elevado número de normas técnicas e de qualidade na Noruega que precisam ser observadas para a importação de artigos de origem animal e de produtos alimentícios.

Além das exigências aqui mencionadas, os exportadores devem também estar atentos às disposições legais sobre comercialização de seus artigos. Para tanto deverão seguir as instruções prestadas pelo importador.

a) Normas sanitárias

A legislação norueguesa é especialmente exigente com relação a produtos de origem animal. A importação de carne refrigerada originária da maioria dos países europeus ou congelada está suspensa por motivos de ordem veterinária. Para exportar carne para a Noruega é necessário que o matadouro e as práticas de controle sanitário, no país de origem, sejam aprovados pelas autoridades veterinárias norueguesas.

Quanto ao Brasil, embora o padrão dos matadouros seja considerado plenamente satisfatório por técnicos noruegueses, há restrições à importação de carne fresca brasileira devido à existência de focos de febre aftosa em certas regiões brasileiras. Entretanto, já é permitida a entrada de pequenas quotas de carne maturada brasileira, tripas e alguns subprodutos da carne como o extrato de carne. Com a crescente classificação de regiões brasileiras como sendo "livres de febre aftosa" e os problemas enfrentados pelos rebanhos europeus afetados pela doença BSE ("mal da vaca louca") pode-se esperar um aumento considerável das importações provenientes do Brasil.

Os produtos enlatados (conservas de peixe, carne, vegetais ou frutas) também são objeto de controle. As autoridades sanitárias norueguesas podem exigir a análise destes produtos sem aviso prévio. Todavia, normalmente, são analisadas amostras enviadas antecipadamente ao órgão competente norueguês (Næringslivtilsynet/Agência Nacional de Alimentos – www.snt.no). Depois de aprovadas, as remessas seguintes poderão entrar no país sem inspeção prévia. O agente ou o importador costumam tratar desta formalidade.

Plantas e vegetais têm que estar acompanhados de certificado fitossanitário. O formulário original do certificado deve ser conservado junto à mercadoria e duas cópias devem ser remetidas ao **Statens Planteinspeksjonstjeneste** (Agência de Controle de Plantas). Os certificados podem ser emitidos em qualquer uma das seguintes línguas: espanhol, italiano, francês, alemão, inglês, sueco, dinamarquês ou norue-



guês. Como a castanha-do-pará, o mamão papaia e a manga brasileira têm apresentado teores acima do permitido de certas toxinas em várias partidas analisadas, desde janeiro de 2001 essas frutas estão sujeitas a análises, antes de terem sua entrada permitida no país. No caso da castanha-do-pará a análise deve ser feita antes do embarque para a Noruega. O mamão papaia e a manga estão sujeitos a análise quando a partida chega à aduana norueguesa. É recomendável contatar o SECOM da Embaixada em Oslo para saber a situação atual destes produtos.

Os cereais e as oleaginosas, além do certificado fitossanitário, estão sujeitos a análise pelo **Statens Froekontroll** (Agência de Controle de Sementes), por conta do importador. Quando do desembarque, é retirada uma amostra, que será remetida para análise, enquanto a mercadoria é desembarçada na Alfândega, só podendo deixar os armazéns do importador após o resultado favorável da análise. A importação de outras sementes também é controlada pelo mesmo serviço, sendo dispensada a análise. É terminantemente proibida a entrada de qualquer tipo de alimento geneticamente modificado. O material de embalagem de origem vegetal, inclusive a palha utilizada para proteção, também está sujeito às mesmas disposições legais. Em consequência da existência de febre aftosa em algumas áreas do Brasil, a palha remetida com outras mercadorias tem de ser queimada, por conta do importador.

b) Normas técnicas

A Noruega acompanha o movimento de uniformização industrial da International Organization of Standardization – **ISO**, através do **Norges Standardiseringsforbund (NFS)** – www.standard.no – organismo filiado à **ISO**.

Para numerosos produtos industriais, na falta de uma norma internacional ISO, é normalmente aceita a **norma EN** da União Européia. Informações sobre as normas técnicas norueguesas podem ser obtidas junto ao **NFS** (www.standard.no).

Este organismo edita a publicação bimestral “Standarisering” em cooperação com seus congêneres da Dinamarca, Suécia e Finlândia. Há numerosos organismos membros da Associação Norueguesa de Normas Técnicas, destacando-se o **Norges Eletriske Materiekkontroll (NEMKO)** – www.nemko.no –, órgão responsável pela certificação de material e equipamento elétrico vendido ao consumidor no país.

A sociedade **Det Norske Veritas (DNV)** - www.dnv.com – ocupa um lugar de liderança mundial na preparação de normas técnicas para navios e plataformas de petróleo, além de se destacar nos processos de certificação da linha ISO 9000 e ISO 14000.

c) Embalagem e rotulagem

Os produtos alimentícios em embalagens para venda ao público podem ter seus rótulos impressos em inglês, norueguês, sueco ou dinamarquês. Devem ser indicados nos rótulos os seguintes itens: nome do alimento; composição; peso líquido, excluindo o meio conservante; prazo de validade; instruções para conservação (se necessária); nome e endereço do fabricante e do importador. Alimentos de caráter dietético devem conter ainda informação sobre o conteúdo expresso em energia, proteínas, gorduras e hidratos de carbono. A omissão de certas informações pode ser concedida. Essas dispensas são autorizadas em relação a produtos que estão sendo introduzidos no mercado norueguês ou que não atingiram bom volume de vendas. Os interessados poderão obter no SECOM da Embaixada em Oslo a cópia em inglês do texto do decreto sobre rótulos para produtos alimentícios, editado pelo Ministério do Consumo e Administração Local.

Há legislação especial para outros produtos, tais como vinho, cerveja, fumo, artigos de perfumaria, artigos de higiene, saúde, etc.

Artigos de vestuário e calçados devem ser devidamente etiquetados, sendo que, no caso dos calçados, a etiqueta pode ser estampada ou impressa na palmilha. Informações



sobre o que deverá constar das etiquetas podem ser obtidas junto ao SECOM em Oslo.

d) Marcas e patentes

O registro de marcas e patentes deve ser efetuado no **Styret for Det industrielle Rettsvern (The Norwegian Patent Office)**. Além de marcas e patentes, também os “designs” podem obter proteção na Noruega. Nos casos em que haja reciprocidade, marcas, patentes e “designs” registrados no exterior podem, também, ser protegidos na Noruega. Traduções para o inglês das leis e decretos noruegueses sobre marcas, patentes e “designs” podem ser obtidas no **Styret for det industrielle Rettsvern** – www.patentstyret.no.

12. Regime Cambial

O pagamento de importações na Noruega é simples. Para mercadorias desembaraçadas, é necessário apenas a apresentação do original da fatura comercial (“*proforma-invoice*”) no banco em que for contratado o câmbio, caso a mercadoria já se encontre armazenada na Alfândega. Nos casos de pagamento antecipado, deve-se apresentar a fatura comercial e preencher um formulário específico para controle do **NorgesBank** (Banco Central da Noruega) – www.norgesbank.no. Para mercadorias ainda não liberadas pela Alfândega também é obrigatória a apresentação da respectiva licença de importação.

Para o pagamento de importações de valor até Nkr 200,00 (cerca de US\$ 20,00), não é necessária a apresentação de nenhum documento.

O pagamento de serviços necessita de autorização prévia do Ministério do Comércio ou do NorgesBank. Todavia, para a maioria das operações de rotina e para montantes devidamente estipulados, os bancos comerciais estão autorizados a fechar contrato de câmbio sem consultar previamente o Norges Bank. Despesas de turismo encontram-se, em princípio, limi-

tadas a Nkr. 5.000,00 por pessoa e por viagem.

13. Documentação e formalidades

Embarque (no Brasil)

Para processar as importações de origem brasileira na Noruega, o exportador deverá providenciar a emissão dos seguintes documentos:

a) Fatura comercial – deve ser emitida em duas vias e especificar o nome e endereço do exportador/fornecedor/vendedor e do importador; data e local da emissão da fatura; data da compra ou da encomenda; número de tipos, referência do produto, peso, marcas e números de volumes; descrição detalhada e correta do conteúdo dos volumes, com especificações sobre o tipo da mercadoria (modelo, qualidade, número de fabricação, etc.) e a quantidade de cada artigo (em unidades, peças, peso ou medida utilizada); o preço de cada artigo e a moeda em que é efetuada a transação; nos casos em que seja alterado o preço final, informação sobre condições de venda e eventuais descontos.

b) Conhecimento de embarque – (“bill of lading” ou “airwaybill”) – não há regulamentação especial para o preenchimento do conhecimento de embarque. Esse documento deverá conter as mesmas informações da fatura comercial;

c) Certificado de origem SGP – os produtos exportados para a Noruega, quando incluídos no Sistema Geral de Preferências, devem ser acompanhados do certificado de origem padronizado, modelo oficial, visado no Brasil pelo Departamento de Negociações Internacionais (Deint) da Secretaria de Comércio Exterior (SECEX);

d) Certificado específico – dependendo do tipo de mercadoria, um certificado específico (fitossanitário, zoossanitário, etc.) deverá ser emitido por órgão competente do Governo brasileiro, segundo as exigências norueguesas de importação;



e) **Apólice de seguro** – quando acordado com o importador; e

f) **Outros documentos** – segundo o parecer da Alfândega norueguesa, poderá ser solicitado outro documento para a determinação do peso, quantidade, valor ou taxa da mercadoria.

Os documentos imprescindíveis são a fatura comercial, o conhecimento de embarque e o certificado de origem do SGP (formulário A), caso relevante. Todos os documentos de embarque devem ser redigidos em inglês.

13.1. Desembarço aduaneiro (na Noruega)

As operações de desembarço aduaneiro na Noruega são simples. A Alfândega norueguesa possui um sistema *on line* de desembarço chamado "TVINN" que é um sistema equivalente ao brasileiro SISCOMEX. Caso o importador não queira ou possa usar o sistema informatizado de desembarço, deverão ser feitos os mesmos procedimentos do sistema TVINN através do preenchimento manual de formulários. Independentemente do procedimento de desembarço utilizado, o importador deverá enviar às autoridades aduaneiras uma declaração de importação, com a classificação das mercadorias importadas e seus respectivos valores, segundo a nomenclatura norueguesa (Tolltariff, correspondente à NCM brasileira). A declaração de importação deverá estar acompanhada da fatura comercial (duas vias), do conhecimento de embarque ou documento equivalente e, sempre que necessário, de licença de importação e/ou certificado específico.

O desembarço aduaneiro deve processar-se logo após a chegada da mercadoria, pois a partir do terceiro dia são cobradas taxas de armazenagem nos locais de desembarque.

14. Regimes especiais

Armazéns alfandegados

Diversas firmas estão autorizadas a manter mercadorias em armazéns alfandegados. Estes armazéns são especialmente utilizados para o comércio com as plataformas petrolíferas, para conservação de frutas e vegetais enquanto se aguarda o período de livre importação e para o comércio de agentes de navegação (provisão a navios).

Armazéns livres

Outra facilidade concedida pela legislação alfandegária do país são os armazéns livres, considerados "território estrangeiro", onde é permitida a manipulação da mercadoria e, inclusive, seu reprocessamento industrial, caso as autoridades aduaneiras o autorizem.



VI – ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

1. Considerações gerais

Em linhas gerais, é relativamente simples exportar para a Noruega, pois a atividade comercial se concentra na parte sul do país. As regiões Central e Norte são menos povoadas, havendo grandes distâncias entre os seus pequenos centros urbanos.

O centro comercial da Noruega é a cidade de Oslo (www.visitoslo.no). A região de influência da capital engloba metade da população do país. Em Oslo encontram-se as sedes das principais empresas comerciais e industriais, bancos e instituições financeiras, bem como associações de classe e grupos atacadistas. A maior parte do comércio de importação é contratado ou canalizado através da cidade de Oslo.

Após a capital, Bergen e Trondheim são as localidades mais importantes. Nas regiões abrangidas por estas duas cidades encontram-se instalações industriais de grande porte, em especial dos setores eletroquímico e eletrometalúrgico.

A cidade de Stavanger, que serve de base para as operações de prospecção e exploração de petróleo e gás do mar do Norte, assumiu grande importância na vida econômica norueguesa. Stavanger é considerada a capital do petróleo da Noruega e nesta cidade está localizada a sede da estatal norueguesa do petróleo Statoil (www.statoil.no).

Importantes fontes de pesquisa sobre o mercado norueguês são as páginas na internet www.bizkit.no – que funciona como “páginas amarelas”, mas oferece uma série de informações importantes sobre o mercado norueguês – e www.norway.com, que oferece uma série de serviços e informações para estrangeiros em viagem de negócios na Noruega.

NHO – Confederation of Norwegian Business and Industry – www.nho.no

A Confederação das Indústrias da Noruega (NHO) é a principal organização patronal das indústrias da Noruega. Mais de 16.000 indústrias são membros do NHO. Este sistema, além de sua sede em Oslo, é integrado por 23 federações setoriais de atuação nacional e 17 associações de classe regionais.

A organização central da NHO em Oslo tem a responsabilidade de coordenação de todos os setores industriais do país. Dentre seus objetivos está a promoção dos interesses das empresas norueguesas com relação a exportação e internacionalização. A NHO tem um escritório de representação em Bruxelas (Bélgica) que informa sobre questões relativas à União Européia relevantes para o meio empresarial norueguês.

A NHO pode ser bom canal de contato para empresas brasileiras que queiram estabelecer relações com empresas norueguesas que produzem bens e serviços localmente. Dos setores industriais participantes da NHO cabe destacar a indústria naval e de petróleo, a construção civil, a indústria alimentícia e a de pesca e aquicultura.

Lista completa das federações e associações patronais membros da NHO podem ser obtidas no site www.nho.no

2. Comércio atacadista e varejista

No ano de 1999, em termos globais, o comércio atacadista do país (excluída a venda e manutenção de veículos automotores) obteve um movimento de US\$ 55 bilhões, divididos em 19.212 estabelecimentos. Cerca de 70% do comércio atacadista concentra-se na área de Oslo. Nesse mesmo ano, o comércio varejista atingiu US\$ 24,2 bilhões distribuídos por mais de 37.000 pontos de venda.

Os setores atacadistas com maior volume de vendas e maior número de estabelecimentos concentram-se em alimentos e bebidas, máquinas e equipamentos, material de construção, matérias-primas, automóveis e acessórios, óleos e lubri-



ficantes e vestuário.

O relacionamento entre atacadistas e varejistas na Noruega é profundo, havendo total confiança por parte dos varejistas nas organizações centrais de compra, especialmente no setor de bens de consumo. Isso simplifica o problema dos varejistas em escolher um fornecedor.

Em função dos crescentes custos de mão-de-obra e da contínua concentração da população norueguesa nos centros urbanos, há forte tendência no sentido de o comércio atacadista e o varejista se reunirem em grandes e poucas unidades.

Pequenos e médios comerciantes varejistas usualmente adquirem produtos importados de atacadistas/importadores. Os varejistas de maior porte, inclusive as lojas de departamentos, costumam atender suas necessidades através de importações diretas.

Apesar do alto poder aquisitivo da população, o tamanho reduzido do mercado, comparado a outros mercados europeus, leva o atacadista ou varejista norueguês a procurar manter relações com fornecedores internacionais que consigam manter certa flexibilidade no fornecimento de volumes adequados à demanda local. Muitos importadores preferem trabalhar com fornecedores de menor porte, a fim de obter maior poder de barganha e conseguir adaptar produtos às características do mercado local.

2.1. HSH – (The Confederation of Norwegian Commercial and Service Enterprises)

A maior parte das empresas atacadistas e varejistas congregam-se na HSH (The Confederation of Norwegian Commercial and Service Enterprises – www.hsh-org.no – fundada em 1990 em resultado da fusão de cinco associações de classe. Atualmente, a HSH congrega 14.600 empresas atacadistas e varejistas dos seguintes setores: alimentos, bebidas e

serviços relacionados, moda e entretenimento, móveis e decoração, material de construção, farmácia e cosméticos, educação, cultura e turismo.

Os setores da economia norueguesa participantes da HSH transferiram suas atividades classistas para a HSH. Assim, por exemplo, a Associação dos Atacadistas de Produtos Têxteis da Noruega transferiu sua administração para o sistema HSH.

2.2. Grupos Varejistas/Atacadistas

A competição pelo mercado resultou em forte processo de consolidação e concentração (fusões/aquisições) entre os grupos varejistas. Ademais, houve forte processo de fusões e aquisições entre redes varejistas e grupos atacadistas/importadores. Atualmente, existem quatro grandes redes varejistas na Noruega, que possuem unidades de negócios independentes ou participações acionárias em empresas atacadistas. Essas empresas atacadistas fornecem grande parte dos produtos para as lojas varejistas e desenvolvem e/ou produzem produtos com marcas próprias exclusivas de cada rede. A grande maioria das lojas de supermercados da Noruega são administradas pelo sistema de “franchise”, onde o franqueador da loja adquire produtos do grupo ao qual se associou, mas mantém certa independência para adquirir produtos de nicho que sua clientela local demanda. O setor de atacado e varejo está institucionalmente organizado dentro da HSH:

HSH – Divisão Atacado, Varejo e Serviços
 Drammensveien 30
 P. Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
 Tel. ++ 47 22 54 17 00
 fax. ++47 22 56 17 00
 Contatos:
 Mr. Lars Haartveit - l.haartveit@hsh-org.no
 Mrs. Reidun Holter - r.holter@hsh-org.no



Existe também a Associação de importadores independentes de alimentos e bebidas, **Landsbransjeforeningen for Kolonial og Næringsmidler** (Association of Groceries and Foodstuff Agents) que está ligada à I.E.A.F. - Federation of Norwegian Commercial Agents – www.agentforeningen.com.

Publicação especializada:

–Dagligvarehandelen-
<http://www.dagligvarehandelen.com>

Os quatro grandes grupos varejistas/atacadistas da Noruega são:

COOP – www.coop.no – (Associação das Cooperativas de Consumidores Noruegueses).

Supermercados: COOP Mega, COOP Prix, COOP OBS e COOP Marked. Cada marca de supermercado tem como foco um tipo de cliente. A rede COOP Mega é voltada para linhas de produtos mais caras e de melhor qualidade, a marca COOP OBS atua como Hipermercado e as redes COOP Prix e COOP Marked como supermercados de bairro.

NorgesGruppen – www.norgesgruppen.no – Grupo norueguês.

Supermercados: Meny, Ultra, Spar, Kiwi, Nærmat e Joker. Cada marca de supermercado tem como foco um tipo de cliente. A rede Meny é voltada para linhas de produtos mais caras e de melhor qualidade, a marca Ultra atua como Hipermercado e as redes Kiwi, Spar e Joker como supermercados de bairro.

Hakon Gruppen – www.hakon.no – Grupo sueco-norueguês que foi recentemente adquirido pela Royal Ahold da Holanda. Possui centro de compras na Noruega, mas coordena seu “procurement” com a Suécia e a sede do Royal Ahold na Holanda.

Supermercados: ICA Supermarked, ICA SparMat, RIMI, Maxi, lojas de conveniência Statoil.

Cada marca de supermercado tem como foco um tipo de cliente. A rede ICA Supermarked é voltada para linhas de produtos mais caras e de melhor qualidade, a marca ICA SparMat atua como Hipermercado e as redes RIMI e Maxi como supermercados de bairro. As lojas de conveniência Statoil (450 pontos de venda) estão localizadas em todos os postos de gasolina Statoil e constituem importante canal de distribuição de alimentos de preparação rápida e bebidas em geral.

Rema-Narvesen – www.rema-narvesen.no – Grupo norueguês. Supermercados: Rema1000, 7Eleven, Narvesen. Cada marca de supermercado tem como foco um tipo de cliente. A rede Rema1000 é focada em produtos de preço baixo e está localizada em bairros. As lojas de conveniência 7Eleven atuam como mini-mercado de bairro e são importante canal de distribuição para alimentos de preparação rápida e bebidas em geral. A rede de quiosques Narvesen é a maior distribuidora de jornais e revistas da Noruega além de vender comida “fast-food”.

2.3. Importadores – Atacadistas

Os grandes importadores/atacadistas associaram-se ou foram plenamente absorvidos por um dos quatro grandes grupos varejistas da Noruega. Os grupos COOP, Hakon, Rema-Narvesen e NorgesGruppen controlam ou possuem ações em diversos atacadistas/importadores. Cada empresa atacadista está, geralmente, focada em um tipo ou linha de produto. Existem, contudo, vários pequenos importadores/atacadistas e agentes que fazem parte da HSH que podem ser grandes facilitadores para a introdução de novos produtos nas redes varejistas da Noruega.

Abaixo, alguns atacadistas/importadores independentes



tes por tipo de produto:

2.3.1. Produtos alimentícios/bebidas não alcoólicas/higiene e limpeza

– **Orkla Foods** - www.orklafoods.no – A Orkla Foods faz parte de um dos maiores conglomerados noruegueses - ORKLA AS – www.orkla.no – que, além de alimentos, importa, produz e comercializa material de higiene e limpeza e é proprietária das maiores cervejarias (www.ringnes.no) e engarrafadoras de refrigerantes (www.solo.no e www.farris.no) da Noruega.

A OrklaFoods é uma das poucas empresas de grande porte que manteve independência das redes varejistas e consegue colocar seus produtos em todas as redes varejistas da Noruega. A OrklaFoods está dividida em diversas empresas, das quais cabe mencionar: Stabburet (www.stabburet.no), Procordia Food (www.procordiafood.com), Abba Seafood (www.abba.no) e Idun (www.idun.no).

– **UNIL A/L** – www.unil.no – Parte do NorgesGruppen. A UNIL é responsável por desenvolver, comprar e comercializar produtos de marca própria do NorgesGruppen. A Unil certifica, aprova e importa produtos alimentícios e outros para a NorgesGruppen e é responsável pela distribuição e promoção dos produtos vendidos com as marcas próprias do NorgesGruppen.

– **Almklev & Bull A/S**
Postboks 5244 Majorstua,
0303 OSLO
Tel: 47-23198660
Fax: 47-23198665

– **Frithjof Blom ANS**
Postboks 6500 Rodeløkka
0501 OSLO
Tel: 47-22098000 – Fax: 47-22710780

- **Alf Bredrup A/S**
Postboks 20, 2320 FURNES
T: 62358100 F: 62358772
- **Centurion Group**
Ringkollen 19 B, 3227 SANDEFJORD
Tel: 47-88002912 – Fax: 47-33471065
- **Hans Claussen A/S**
Postboks 505, 1302 SANDVIKA
Tel.: 47-67546270 – Fax: 47- 67548070
- **A/S Confecta – www.confecta.no**
Ole Deviks vei 32 - 0668 Oslo
Tel: 47-22 88 17 70
Fax: 47-22 88 17 80
e-mail: confecta@confecta.com
- **Kåre Formo Agenturer**
Postboks 310, 2001 LILLESTRØM
Tel: 47-63810064 – Fax: 47-63812351
- **Frank Grønsund Agentur**
Postboks 84, 1305 HASLUM
Tel: 47-67123940 – Fax: 47-67580255
- **Jac. Jacobsen AS**
Postboks 99, 3191 HORTEN
Tel: 47-33041269
- **Bjarne Johnsen A/S**
Postboks 13 Kokstad, 5863 BERGEN
Tel: 47-55983200
Fax: 47-55983201
- **A/S Jonassen & Co**
Eiklia 4, 3039 DRAMMEN
Tel.: 47-32800424
Fax: 47-32800333
- **W.D. Jordan**
Postboks 156, 5826 MINDE T: 55284661



F: 55286277

ñ **Per Inge Mikkelsen**

Skrubbhågveien 11, 9404 HARSTAD
Tel.: 47- 77064194 – Fax: 47-77064939

– **Natur-Import A/S**

Ole Deviks vei 18, 0666 OSLO
Tel: 47-22427459 Fax: 47-22332228

– **Kjell Rotvold Agenturer A/S**

Postboks 2153, 9267 TROMSØ
Tel: 47-77650869 Fax: 47-77652230

– **Salconord A/S**

Postboks 5333,
9024 TOMASJORD
Tel: 47-77639777 Fax: 47-77639533

– **Scandia Food Janet Hiew**

Kongeveien 144, 1407 VINTERBRO
Tel: 47-64977277 Fax: 47-64875991

– **Schneider Food A/S**

Grindbakken 1, 0764 OSLO
Tel: 47-22499484 Fax: 47-22499480

– **Seiffert Marketing**

Postboks 512, 4003 STAVANGER
Tel: 47-51893220 – Fax: 47-51890775

– **Jørgen Sørensen & Co A/S**

Postboks 18 Økern, 0508 OSLO
Tel: 47-22642833 – Fax: 47-22642479

– **H.P. Thorsby A/S**

Øvre Eiker vei 118 A, 3048 DRAMMEN
Tel: 47-32824686 – Fax: 47-32824685

– **Vardar ImportA/S**

Spireaveien 6, 0580 OSLO
Tel: 47-22729625
Fax: 47-22729631

2.3.2. Frutas frescas e vegetais

As organizações atacadistas especializadas na comercialização desses produtos congregam-se na:

– **Frukt- og Grønnsakgrossistenes Servicekontor**

(Associação dos atacadistas de frutas e legumes da Noruega)

Transitthallen, Økern Torg 1
0580 , Oslo

Telefon. +47 23 37 77 60

Telefax. +47 22 63 19 24

e-mail: fgsfrukt@frisurf.no

Alguns dos maiores importadores de frutas:

– **Bama Trading AS – www.bama.no – Ligada a Rema-Narvesen**

Endereço: Økern Torg 6. 0580 Oslo
Postbox: 65 Økern, N- 0508, Norway
Tel: +47 22 88 05 20
Fax: +47 22 88 06 20

– **Norgesfrukt AS – www.norgesfrukt.no – Ligada a NorgesGruppen**

Endereço: Økern Torg 5, 0580 Oslo
Postbox: Økern Torg 5, 0580 Oslo, Norway
Tel: +47 23 05 10 00
Fax: +47 23 05 10 04

– **Norges Kooperative Landsforening (NKL) – Ligada à COOP**

Endereço: Østre Aker vei 264, 0977 Oslo
Postbox: 21 Haugenstua, N-0915 Oslo , Norway
Tel: +47 22 89 95 95
Fax: +47 22 16 53 95

– **Bernh. Botolfsen Import AS**

Endereço: Transitthallen, Økern Torg 1, 0580 Oslo
Postbox: 242 Økern, N-0510, Norway
Tel: +47 22 07 69 50
Fax: +47 22 64 36 67



– **Interfrukt AL**

Endereço: Transithallen, Økern Torg 1, 0580 Oslo
 Postbox: 243 Økern, N- 0510 Oslo , Norway
 Tel: +47 22 64 53 60
 Fax: +47 22 63 14 28

2.3.3. Plantas vivas, suas partes e flores

Os maiores importadores de plantas e flores na Noruega são:

– **Mester Grønn A.S** – www.mestergroenn.no
 Gjellebekkstubben 7
 3420 Lierskogen
 tel.: ++47- 32 22 09 00
 fax: ++47-32 22 09 50
 e-mail: post@mestergroenn.no

– **Plantasjen AS** – www.plantasjen.no
 Comprador de Plantas:
 Hans Jensen hans.jensen@plantasjen.no
 Comprador de Plantas:
 Håvard Koteng haavard.koteng@plantasjen.no
 Comprador de "Produtos Secos":
 Lise Braaten lise.braaten@plantasjen.no
 Comprador de Terra/Sementes/Outros:
 Rolf Herud rolf.herud@plantasjen.no

– **Dalene Blomster Engros**
 Kjørholtveien 10
 3940 Porsgrunn
 tel: 47- 35 56 16 00
 fax: 47-35 56 16 01

– **Bama Blomster** – www.bama.no
 Fegstad
 3080 Holmestrand
 tel: 47-33 06 11 00 – fax: 47-33 06 11 01

– **Primaflor AS**
 Økern torgvei 30, oppgang B
 0580 Oslo

tel: ++47- 23 25 97 00 – fax. ++47- 22 65 04 37
 e-mail: primaflor@blomster.no

– **Gartnerhallen Import**

P.O. BOX 111 Økern
 0509 Oslo
 Tel. 47-2272-7000 – Fax: 47-2265-0437

Associação de Classe

– **Norsk Blomsterhandlerforbund** (Norwegian Flower Trader Federation)
 Billingstadsletta 13
 396 Billingstad
 Tel. 47- 66 85 75 00

2.3.4. Cereais, farinhas e alimentos concentrados

As importações de cereais, farinhas e alimentos concentrados são realizadas pelas empresas:

– **Statkorn** – www.statkorn.no ou www.unikorn.no –
 Empresa estatal importadora de cereais. Principalmente trigo, centeio, cevada e milho. Representa 60% das importações norueguesas de cereais.

Utstikker 3 Vippetangen
 0151 Oslo
 tel. ++47-2331-8400 – fax. ++47-2331-8428
 e-mail: firmapost@statkorn.no

– **Denofa AS** – www.denofa.no – A empresa DENOFA é a maior produtora de óleos, gorduras e rações do país. A Denofa é o maior importador de soja da Noruega. Em 2000, 90% da soja importada (cerca de US\$ 90 milhões) por esta empresa foi proveniente do Brasil. Devido à proibição de soja geneticamente modificada na Noruega, a empresa abriu escritório de compra de soja no Brasil para cadastrar e controlar seus fornecedores de soja e garantir que a soja comprada não seja geneticamente modificada.



2.3.5. Artigos de tabacaria

As indústrias de fumo norueguesas importam a matéria prima através de agentes ou diretamente e distribuem o produto industrializado aos varejistas. Também adquirem no mercado externo artigos de tabacaria industrializados, principalmente cigarros, transferindo-os ao comércio varejista. Operam no ramo as seguintes empresas:

- **J. L. Tiedemann Tobaksfabrik** – www.tiedemanns.no
Joh. H. Andresensvei 5,
0655 Oslo
tel. ++47-2208-1000
- **Conrad Langaard AS** - www.conrad-langgaard.no
Strømsveien 273, Alnabru - kart
Postadresse: Postboks 173 - Alnabru, 0614 Oslo
Tel. ++47-22 90 85 00
fax: ++47 -22 90 85 01

Em complemento às indústrias mencionadas acima, há outros importadores que também abastecem a rede varejista, às vezes junto com outros produtos. Informações sobre importações de artigos de tabacaria devem ser solicitadas ao:

Tobakkindustriens Felleskontor
(Norwegian Tobacco Industry Association)
Fr. Nansens Pl. 9, Oslo 1
Tel ++47- 2241-4621
Fax. ++47- 2233-4010

2.3.6. Produtos têxteis, confecções (vestuário) e acessórios

Cerca de 95% do valor total de artigos têxteis comercializados na Noruega são importados. A venda de têxteis (vestuário) está dividida entre grandes lojas de departa-

mentos (60% do volume de vendas, 50% do faturamento) e lojas e boutiques independentes (40% do volume e 50% do faturamento). As maiores são as redes norueguesas do grupo Varner- Gruppen (620 lojas: Cubus, Dressman, Vivikes, Varners, Bik Bok e Carlings) e a rede sueca H&M (Hennes & Mauritz).

Como há um grande número de varejistas nos diversos ramos do setor (cerca de 4.500 pontos de vendas), para cobrir todo o mercado norueguês, os exportadores brasileiros deverão introduzir seus produtos através de agentes/atacadistas ou diretamente junto a uma das grandes redes de lojas. Existem dois grandes centros de agentes/atacadistas de vestuário com show-room permanente na capital: Oslo Mote Forum (www.moteforum.no) e Oslo Fashion House (www.fashionhouse.no). Estes dois centros congregam cerca de 230 agentes/atacadistas que fornecem produtos para todo o mercado norueguês. Os membros do Oslo Mote Forum atuam em todos os segmentos do mercado, enquanto os do Oslo Fashion House são exclusivamente agentes/importadores de vestuário feminino. Estes centros promovem duas vezes por ano, em conjunto, o Oslo Fashion Week, que serve como feira para o lançamento das novas coleções.

As grandes redes de vestuário dispõem de departamentos de compras e desenvolvimento de produtos, que cadastram fornecedores tanto para produzir peças desenhadas pela empresa norueguesa, como para fornecer modelos de suas próprias coleções.

Em relação à moda, o mercado é conservador, mas atento as tendências vindas do restante da Europa e dos E.U.A. O exportador deve levar em conta as diferenças de clima e de medidas do corpo dos escandinavos, que implicam na necessidade de adaptações correspondentes nos produtos para sua venda na Noruega.

Informações detalhadas sobre a comercialização de produtos têxteis podem ser obtidas junto aos seguintes órgãos:

- HSH – Divisão Moda e Lazer – www.hsh-org.no



Drammensveien 30
Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Tel. ++47 22 54 17 00 – fax. ++47 22 56 17 00
Contato: Mr. Leif Olsen – l.olsen@hsh-org.no

– **Norsk Mote Forum AS – www.moteforum.no**

Sjølyst Plass 3
0278 Oslo
Contato: Mr. Einar Gunstrøm , Administrativ Director
Tel : + 47 23 00 15 00 – fax : + 47 23 00 15 01
e-mail: post@moteforum.no

– **Oslo Fashion House – www.fashionhouse.no**

Fornebuveien 50,
1366 lysaker
Contato: Mr. Kjell Bagger – kjell.bagger@fashionhouse.no
Tels. +47-67 12 37 00 / +47-67 59 17 42 – fax: +47-67 59 18 34

– **Varner-Gruppen AS – www.dressmann.com**

Bergervein 5
1396 BILLINGSTAD
Tel. ++47-6677-3100 – Fax ++47-6698-2995

– **H&M Hennes & Mauritz A/S – www.hm.com**

Stenersgaten 1E
PB 68 Alnabru
N-0614 Oslo
Tel: +47 22 17 13 90
e-mail: info.no@hm.com

Publicação especializada:

- Tekstil Forum - www.tekstilforum.no
- Trendmagasinet - www.trendmagasinet.no
- Henne – www.henne.no

2.3.7. Calçados

A Noruega importa praticamente 100% dos calçados con-

sumidos no país. Em 2001 as importações somaram 15,1 milhões de pares que representaram US\$ 260 milhões. O mercado norueguês é atendido por agentes locais de produtores externos e alguns poucos atacadistas independentes que desenvolvem linhas próprias e vendem diretamente para as lojas. Existem duas grandes redes de lojas de calçados na Noruega: Eurosko e SkoRingen. Ambas desenvolvem linhas próprias de calçados que são produzidas no exterior (China, Itália, Portugal e Vietnã), mas também compram produtos oferecidos por agentes locais. Na moda para calçados percebe-se que a Noruega está, geralmente, uma ou duas coleções atrás do restante da Europa.

O setor de calçados da Noruega está dividido da seguinte maneira (dados de 2001):

- Rede de lojas Eurosko: 34% do mercado
– www.euroesko.no
- Rede de lojas SkoRingen: 20% do mercado
– www.skoringen.no
- Lojas independentes: 28% do mercado
- Rede de artigos esportivos G-Sport: 9% do mercado
– www.gsport.no
- Rede de lojas Garant Sko: 5% do mercado
– www.garant.no
- Coop Norge: 4%

– **Skogrossister og Agenters Landsforening (SAL)**

(Associação dos atacadistas e agentes de calçados)
P.Boks 2469 Solli
0202 Oslo
Tel. ++47-2283-2703 – Fax. ++47-2283-2203
e-mail: tztrosda@online.no

Publicação especializada:

Skoforlaget – www.skoforlaget.no

2.3.8. Móveis, decoração, interior e relacionados



Os maiores importadores são os varejistas. Efetuam suas compras através de agentes e, em alguns casos, diretamente de feiras e exposições no exterior. Existe na Noruega um “cluster” produtor de móveis e interiores constituído de 127 empresas. Há uma forte tendência dessas empresas para produzir partes e peças em países com mão de obra barata. Também existem casos de transferência completa de linhas de produção para outros países. No momento os maiores beneficiados desse movimento são os países bálticos.

O mercado norueguês de venda de móveis, interior e decoração é dominado (79% do mercado) por sete redes de lojas. Em 2001 este setor movimentou US\$ 1,2 bilhão.

Informações sobre o mercado podem ser obtidas junto a:

– **HSH – Divisão Móveis, Decoração, Interior e Material de Construção**

Drammensveien 30
Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Telefon 22 54 17 00
Telefaks 22 56 17 00
Contato: Mrs. Ingrid Thinn Bjerke – i.t.bjerke@hsh-org.no

– **Møbelrådet (Conselho Norueguês do Móvel)**

Sandakerveien 20, 0473 Oslo
Tel.: 47-22 38 90 70
Fax: 47- 22 38 90 71
e-mail: knut.skoe@mobelradet.no
www.mobelradet.no ou www.mobelinfo.com

TBL – Móveis e Interior – www.tbl.no
(Federation of Norwegian Manufacturing Industries)
Teknologibedriftenes Landsforening,
PO box 7072 Majorstuen,
0306 OSLO
Contato: Mr. Egil Sundet - es@tbl.no

Links dos maiores atacadistas/varejistas de móveis da Noruega:

– **IKEA** – www.ikea.no – Rede de lojas sueca. Possui cen-

tral de compras na Suécia (onde está localizada sua sede) e em Hong Kong.

– **Bohus** – www.bohus.no – Maior rede norueguesa de móveis

Contato: firmapost@bohus.no

– **Skeidar/** – www.skeidar.no

– **Det Norske Møbelsenter** www.dnm.no

– **Fagmøbler** – http://fagmobler.no

– **Møbelringen** – www.mobelringen.no

– **A-Møbler** – www.a-mobler.no

– **Idé/Kim Tvedt** – www.kimtvedt.no

Contato: kimtvedt@kimtvedt.no

Publicação especializada:

– Interiorsiden – www.interiorsiden.no

– Portal Hus – www.hus.no

2.3.9. Artigos para presentes e de decoração (houseware)

– **HSH – Divisão Móveis, Decoração, Interior e Material de Construção**

Drammensveien 30
Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Telefon 22 54 17 00 – Telefaks 22 56 17 00
Contato: Mrs. Ingrid Thinn Bjerke - i.t.bjerke@hsh-org.no

– **NGGF (Norwegian Federation of Houseware Wholesalers)**

A lista de todos os membros (mais de 100 empresas) da NGGF está publicada na sua homepage:

Postboks 526 Skøyen



0214 Oslo.
 Tel: 47- 2243 8590
 fax: 47- 2243 8589
 e-mail: post@nggf.no ou post@nggf.com
 www.nggf.no ou www.nggf.com

2.3.10. Aparelhos elétricos

O mercado de aparelhos elétricos é dominado por lojas de departamentos e casas especializadas. As principais cadeias de lojas são:

- **Elkjøp ASA** – www.elkjop.no ou www.konsern.elkjop.no
 Solheimsveien 6 – 8
 Postboks 153
 1473 LØRENSKOG
 Tel. ++47-67 92 65 00
 fax: ++47-67 97 17 77
 e-post: informasjon@elkjop.no
- **Expert Norge AS** – www.expert.no
 Pb.43
 1483 Skytta
 Tel. ++47- 67 92 70 00
 fax. ++47-67 92 70 78
 Email: firmapost@eilag.no
 Os agentes que atuam neste setor podem ser contatados através da Import- og Export – Agenters Forening (I.E.A.F.) – Federation of Norwegian Commercial Agents – www.agentforeningen.com

2.3.11. Auto-peças, acessórios para veículos e garagens

O mercado de auto-peças da Noruega é maduro, mas tende a crescer em diversos nichos de mercado. A Noruega não possui indústria automobilística significativa, porém está investindo em áreas específicas, como carros elétricos, rebocues e ônibus. Os fabricantes brasileiros devem dar especial

atenção ao mercado de peças e acessórios para ônibus, devido à joint-venture selada em 2001 entre a empresa brasileira Busscar e a norueguesa Vest-Karosseri AS. Esta associação resultou na formação da empresa norueguesa Vest-Busscar AS (www.vest.no), que está montando ônibus na Noruega e Dinamarca utilizando carrocerias exportadas do Brasil e chassis importados da Suécia (Volvo) ou Alemanha (Mercedes, Volkswagen). A Busscar pode ter influência nas decisões de compra de auto-peças para carrocerias novas e também para o mercado de reposição. Os ônibus da Vest-Busscar atenderão, inicialmente, ao mercado nórdico, com perspectivas de longo prazo de atender todo o mercado europeu.

Proporcionalmente ao tamanho de seu mercado, o país é grande importador de veículos automotores, pois a proporção veículo/habitante é de um para cada duas pessoas, e a frota total é de 2,3 milhões.

Por não haver indústria automobilística na Noruega, o grande foco do fabricante brasileiro de auto-peças e acessórios deve ser dado ao mercado de reposição. A Associação dos Importadores Independentes de Auto-peças e Acessórios para carros, caminhões, ônibus e tratores (www.automessen.no) estima que o mercado de reposição da Noruega é de cerca de US\$ 1 bilhão anuais. Destes, 50% estão nas mãos de importadores autorizados e 50% de importadores independentes.

Por ser um país com condições climáticas extremas (frio rígido por longo período e muita neve) e longas distâncias a serem percorridas (cerca de 2.000km de norte a sul), a demanda de auto-peças de reposição é significativa, assim como a necessidade de acessórios diversos.

O mercado norueguês de veículos automotores tem sido relativamente imune a crises externas, principalmente porque a riqueza do país é proveniente do petróleo. Assim, o ciclo de crescimento econômico da Noruega tem sido relativamente estável e as quedas de demanda de veículos automotores têm sido causadas muito mais por ciclos de necessidade de renovação de frota que por questões de cunho macroeconômico.



ABL – Autobransjens leverandørforening
 (Norwegian Association of Importers of Spareparts,
 Accessories and Garage Equipment).
 Stasjonsveien 59
 1940 Bjørkelangen
 Tel. 47-6385-5560
 Fax. 47- 6385-6490
 e-mail: post@automessen.no
 www.automessen.no

Publicações especializadas
 Autokjeden – www.autokjeden.no
 Sørensen og Balken – www.sogb.com
 Bilguiden – www.bilguiden.no
 Autobørsen – www.autoborsen.no
 Bil Norge – www.bilnorge.no /

Principais importadores:

AIS – AUTO INDUSTRI SERVICE AS
 Nikkelvn. 10
 4313 SANDNES
 Tel. 47-51.68.45.00 – Fax. 47-51.68.45.80

ALTO NORGE AS
 Bjørudvn. 24
 1266 OSLO
 Tel.47-22.75.17.70 – Fax.47-22.75.17.71

AUTO CARE
 LindeØgsveien 12
 Tel. 47-63.86.82,00

INTERNATIONAL A/S
 2016 FROGNER
 Tel. 47-63.86.82.01

MS AUTO-MATERIELL
 Industrigt. 13, Vitbank
 Postboks 504
 3412 LIERSTRANDA
 Tel. 47 32.24,41.41
 Fax. 47 32.24.41.42

BEIYIA A/S
 Vardegaten 17
 Postboks 106
 4891 GRIMSTAD
 Tel. 47-37.25.29.50
 Fax 47-37.25.29.51

ROBERT BOSCH A/S
 Trollåsvn. 8
 Postboks 10
 1414 TROLLÅSEN
 Tel. 47-66.81.70.00
 Fax 47-66.80.63.27

CAR-O-LINER AB, NORGE
 Røraskogen 20
 3739 SKIEN
 Tel. 47-35.59.33.88
 Fax.47-35.59.33.90

CHRIST BILVASK A/S
 Industrirm. 6
 1473 SKARER
 Tel. 47-67.91.20.80
 Fax. 47-67.91.20.81

CHRISTOFFERSEN & BEKKEN A/S
 Smalvollvn. 46
 0667 OSLO
 Tel.47-22.72.25.25
 Fax.47-22.72.25.26

FOMA NORGE A/S
 Regnbuevn. 6
 1405 LANGHUS
 Tel. 47-64-917000 – Fax. 47-64-867622

GKL GUMMI A/S
K, LUND & CO.
 Stansevn. 30
 P.B. 174 – Kaldbakken
 0917 OSLO
 Tel. 47-23.33.86.00 – Fax. 7-23.33.86.90

**GKN UNI CARDAN NORGE AS**

Verpetveien 34
Postboks 40
1541 VESTBY
Tel. 47-64.98.11.00
Fax 47-64.98.11.98

A/S HAFNOR

Stålvn. 15
Postuttak
4604 KRISTIANSAND
Tel. 47-38.00.48.00
Fax. 47-38.03.30.32

A/S HEDA

Industrim 1
Postboks 252
2021 SKEDSMOKORSET
Tel. 47-63.89.33.00 – Fax. 47-63.89.33.60

HELLANOR A/S

Industriveien 26, Nittedal
Postboks 44
1483 SKYTТА
Tel. 47-67.06.60.00 – Fax. 47-67.06.60.10

**HOLTA & HALAND
AUTOINDUSTRI A/S**

Dusavik
4070 RANDABERG
Tel. 47-51.41.52.00 – Fax 47-51.41.94.87

KÄRCHER A/S

Gjerdrums vei 4
Postboks 94 – Grefsen
0409 OSLO
Tell. 47-22.02.44.00 – Fax. 47-22.02.44.01

**KAROSSERI -MATERIELL
EIGENBROTT AB NUF**

Postboks 24, hiaruset
1001 OSLO
Tel. 47-22.90.64.20 – Fax. 47-22.90.64.21

KOLBERG, CASPARY MASKIN A/S

Røykenvn. 70
1386 ASKER
Tel. 47-66.76.09.00
Fax. 47-66.76.09.01

LAUTOM A/S

Hauger Skolevei 18
Postboks 3
1309 RUD
Tel. 47- 67.17.83.00
Fax. 47-67.17.83.05

MOTOR-TEKNIKK

Østre Aker vei 25
0581 OSLO
Tel. 47-23-050660
Fax. 47-23-050670

NEDEØAN A/S

Postboks 26 – Haugenstua
0915 OSLO
Tel. 47-22.79.02.10
Fax. 47-22.79.02.15

NORTEL MASKIN A/S

Prof. Birkelandsvei 26 B
Postboks 233 – Leirdal
1011 OSLO
Tel. 47-22.32.55.50
Fax. 47-22.32.55.90

OTTO OLSEN A.S.

Smalvollveien 58
Postboks 3 – Bryn
0611 OSLO
Tel. 47-22.97.43.70 – Fax. 47-22.97.43.99

PANVULK A/S

Aslakveien 20
Postboks 107 – Røa
0701 OSLO
Tel. 47-22.50.41.95 – Fax. 47-22.52.59.65

**RE CA NORGE A/S**

Mastevn. 1
1483 SKYTТА
Tel. 47- 67.07.3 6.00
Fax. 47-67.07.36.01

RODIN & CO. AIS

Øustriveien 1
Postboks 142
2021 SKEDSMOKORSET
Tel. 47-63.89.33.00
Fax. 47-63.89.33.60

ROMNES A/S

Rødmyrliа 4
Postboks 2524
3702 SKIEN
Tel. 47-35.91.53.00
Fax. 47-35.59.59.73

SKF NORGE AIS

Jerikoveien 14
Postboks 34 - Lindeberg Gård
1007 OSLO
Tel. 47-23.18.29.90 – Fax. 47-23.18.29.41

A/S SØRENSEN OG BALCHEN

Resenholmveien 12
Postboks 134 - Holmlia
1203 OSLO
Tel. 47-22.76.44.00 – Fax. 47-22.61.07.52

TEIJO NORGE A/S

Syretårnet 32
Postboks 4007
3002 DRAMMEN
Tel. 47-32.82.30.35 – Fax. 47-32.82.14.20

TINGSTAD AIS

Stålfjæra 17
Postboks 83 - Kaldbakken
0902 OSLO
Tel. 47-22.16.94.00 – Fax. 47-22.16.45.83

TTO LØWENER A/S

Peter Jepsensv. 19
Boks 36, Ytre Arna
5889 BERGEN
Tel. 47-55-394420
Fax. 47-55-394421

VENG NORGE A/S

Sørliveien 82
Postboks 117
1751 HALDEN
Tel. 47-69.19.54.00
Fax. 47-69.19.55.10

VERKSTED & INDUSTRI SERVICE A/S

Brusagaveien 6
1404 SIGGERUD
Tel. 47-64-S79990
Fax. 47-64-879991

EGIL VERNE MS

ProE Birkelandsvei 26 B
Postboks 233 - Leirdal
1011 OSLO
Tel. 47-22.30.68.00
Fax.47-22.30.68.31

OTTAR VOGT A/S

Kongsveien 104
Postboks 70 - BekkelagsØgda
1109 OSLO
Tel. 47-23.03.17.00 – Fax. 47-22.29.87.24

WASH TEC BILVASK

Bedriftsveien 6
0950 OSLO
Tel. 47-22-91.81.80 – Fax. 47-22-16.17.17



2.3.12. Outros produtos

Informações sobre os produtos a seguir podem ser obtidas nas respectivas associações comerciais:

Brinquedos e passatempos

- **HSH – Divisão Moda e Lazer**
Drammensveien 30
Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Tel. 47-22 54 17 00
Fax: 47-22 56 17 00
e-mail: info@hsh-org.no
www.hsh-org.no

Livros

- **HSH – Divisão Saúde, Educação e Cultura – www.hsh-org.no**
Drammensveien 30
Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Tel. ++47 22 54 17 57
fax. ++47 22 56 17 00
Contato: Mrs. Inger Johanne Wremer –
e-mail: i.j.wremer@hsh-org.no
- **Norsk bokklubbene**
O Clube do Livro Norueguês (www.bokklubbene.no) deve ser considerado como importante canal de distribuição de livros. Mais de três milhões de cópias e 800 títulos são publicados pelo Clube do Livro Norueguês anualmente.

Papéis e material para escritório

- **Papirgrossistenes Landsforening – (membro da HSH)**
(Norwegian Association of Paper and Office Material Wholesalers)
Drammensv. 30
Postboks 2483 Solli,
0202 Oslo
Tel. 47- 22 54 17 00 – Fax: 47-22 56 17 00

Máquinas

- **Maskin Grossistenes Forening – (membro da HSH)**
(Norwegian Association of Machinery Wholesalers)
Drammensvn. 30, Oslo 1.
Tel.: 47- 22 44 78 73 – Fax: 47-22 56 17 00

Cosméticos a artigos de toalete

- **Bransjerådet for kosmetikk og Hygiene**
(The Norwegian Association of Cosmetics, Toiletries and Fragrance Suppliers - KLF)
A KLF representa 23 fornecedores de cosméticos e produtos de perfumaria. A grande maioria destes é agente/importador de grandes produtores estrangeiros. Lista completa dos membros da KLF pode ser obtida diretamente na homepage da entidade:

P.O. Box 6780 St. Olavspl.
0130 OSLO
Tel. + 47 22 39 63 50 – Fax + 47 22 39 63 55
E-mail post@klf.no
WEB www.klf.no

Maiores informações também podem ser obtidas na:

- **Parfymegrossistenes Landsforening**
(Norwegian Perfumery Wholesalers' Association)
Membro da HSH – Divisão Moda e lazer – www.hsh-org.no
Drammensveien 30
Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Tel. ++47 22 54 17 00
fax. ++47 22 56 17 00
Contato: Mr. Leif Olsen – l.olsen@hsh-org.no
- **Frisorleverandorenes Landsforening**
(National Association of Hairdresser Suppliers)
Rosenkrantzgate 11
Pb. 6780, St. Olvavs pl.
0130 Oslo
Tel.: 47-2239-6350
Fax. 47-2293-6355



Artigos para esporte, “camping” e pesca

- **HSH – Divisão Moda e Lazer – www.hsh-org.no**
Drammensveien 30
Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Tel. ++47 22 54 17 00
fax. ++47 22 56 17 00
Contato: Mr. Leif Olsen – l.olsen@hsh-org.no

Os principais importadores são cadeias de varejistas:

- **Gresvig ASA**
(Maior rede de vestuário, calçados e equipamentos esportivos da Noruega com cerca de 220 pontos de venda)
Sagvn. 25
1814 ASKIM
69 81 65 00
69 88 60 51
Contato: rolf.backsaether@gresvig.no
www.gresvig.no
www.g-sport.no
www.intersport.no
- **Scandinavian Retail Group**
Pontoppidansgt. 7
0462 Oslo
Tel. 47-2254-5500
Fax. 47- 2254-5600

Materiais para construção

- **HSH – Divisão Móveis, Decoração, Interior e Material de Construção**
Drammensveien 30
Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Telefon 22 54 17 00
Telefaks 22 56 17 00
Contato: Mrs. Ingrid Thinn Bjerke - i.t.bjerke@hsh-org.no
- **The Federation of Norwegian Construction Industry - BNL**

Essendropsgate 3
P.box 7187 Majorstuen
0307 OSLO
Phone: +47 23 08 75 00
Fax: +47 23 08 75 01
E-mail: firmapost@bnl.no
Web: www.bnl.no

Principais importadores - O mercado está dividido em três grandes redes atacadistas/varejistas de material de construção:

- **Løvenskiold Handel AS** – administra rede de material de construção MAXBO (www.maxbo.no) com 90 pontos de venda, e faz parte do grupo Lovenskiold Vaekero A/S.
Drammensv 230
Pb 38 Skøyen, 0212 Oslo
Tel. 47- 22 13 20 00
Fax. 47- 22 13 20 51
e-mail: col@lovenskiold.no
www.lovenskiold.no
- **Byggmakker Norgros AS** – Rede cooperativa com 104 pontos de venda.
Snipetjernv. 7
Pb. 650
1401 Ski
Tel. 47- 6491-4094 – Fax. 47- 6491-4093
www.norgros.no
- **Bygger'n** – Rede com 130 pontos de venda.
Storlinna 122, 2770 JAREN
Tel.47-61334200 – Fax. 47-61336230
info@tingelstad.byggern.no
www.byggern.no

Fontes adicionais de informação:

Bygg Reis Deg – www.byggreisdeg.no – Maior feira de material de construção e relacionados da Noruega que ocorre anualmente no mês de setembro. Os maiores atacadistas e varejistas expõem nesta feira. No homepage da feira existe lista completa das empresas norueguesas expositoras.



Vidros e artigos de cerâmica

- **Glass og Stentoygrossistenes Landsforening**
(Norwegian Association of Wholesale dealers in Glass and Earthenware)
Membro da HSH – Divisão Móveis, Decoração, Interior e Material de Construção
P.Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Tel. 47- 22 54 17 95 – Fax. 47-22 56 17 00
e-mail: i.t.bjerke@hsh-org.no
WEB: www.hsh-org.no
- **Glassbransjeforbundet i Norge**
(Federation of the Glass Sector in Norway)
Vitaminveien 9
0485 Oslo
Tel. 47- 22091700
Fax. 47-22091709

Tintas e artigos para decoração e interiores

- **Fargehandlergrossistenes Landsforbund**
(Paint and Varnish Wholesalers' Association)
Membro da HSH – Divisão Móveis, Decoração, Interior e Material de Construção
P.Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Tel. 47- 22 54 17 95
Fax. 47-22 56 17 00
e-mail: i.t.bjerke@hsh-org.no
WEB: www.hsh-org.no

Principais importadores:

- **Jerniakjeden AS (Jernia)**
P.B. 613
1411 Kolbotn
Tlf: 66 99 66 00
Fax: 66 99 66 89
e-mail: jerniakjeden@jernia.no
www.jernia.no
- **Løvenskiold Handel AS** - Rede Maxbo
Drammensv 230

Pb 38 Skøyen, 0212 Oslo
Tel. 47- 22 13 20 00 – Fax. 47- 22 13 20 51
e-mail: col@lovenskiold.no
www.lovenskiold.no
www.maxbo.no

- **Byggmakker Norgros AS**
Snipetjernv. 7
Pb. 650
1401 Ski
Tel. 47- 6491-4094 – Fax. 47- 6491-4093
www.norgros.no
- **Bygger'n**
Storlinna 122, 2770 JAREN
Tel.47-61334200
Fax. 47-61336230
info@tingelstad.byggern.no
www.byggern.no

Ferramentas, fechaduras, cadeados, parafusos, pregos, etc.

- **Norges Jernvarehandlemes Forbund**
(Norwegian Hardware Trade Association)
Membro da HSH – Divisão Móveis, Decoração, Interior e Material de Construção
P.Boks 2900 Solli, 0230 Oslo
Tel. 47- 22 54 17 95
Fax. 47-22 56 17 00
e-mail: i.t.bjerke@hsh-org.no
WEB: www.hsh-org.no

Principais importadores:

- **Jerniakjeden AS (Jernia)**
P.B. 613
1411 Kolbotn
Tel.: 66 99 66 00 – Fax: 66 99 66 89
e-mail: jerniakjeden@jernia.no
www.jernia.no



3. Compras governamentais

As compras governamentais são efetuadas, via de regra, por meio de concorrências públicas, cujos editais são divulgados no diário oficial norueguês – Norsk Lysingsblad (<http://norsk.lysingsblad.no>) - e em alguns jornais. Existe também um portal norueguês na internet, especializado em licitações públicas: www.mercell.no.

Pequenas encomendas ou artigos mais especializados são adquiridos através de consultas ao mercado. Estas consultas são efetuadas pelos diversos órgãos governamentais às firmas registradas previamente como fornecedoras daquele produto. Não há, na legislação norueguesa, disposição determinando que o mercado seja exclusivo de produtos noruegueses. Todavia, deve-se contar com uma natural preferência por produtos nacionais. No caso da prospecção e exploração de petróleo e gás no mar do Norte, o Governo determinou que fosse dada preferência aos serviços e produtos noruegueses, sempre que estes apresentem igualdade de condições com os estrangeiros, isto é, mesmo preço, qualidade e prazo de entrega.

4. Agentes

A escolha de um agente é a decisão mais delicada a tomar pelas empresas que pretendam introduzir seus produtos no mercado norueguês.

Salvo nos casos em que eles mesmos atuam como agentes, os importadores locais preferem estabelecer seus contatos e comprar através de um agente local. Um erro cometido com frequência, que pode prejudicar muito o exportador, é conceder a um único agente a exclusividade para toda a Escandinávia. É sempre preferível nomear um agente em cada um dos países considerados, pois, na prática, verifica-se que são muito poucos os agentes dinamarqueses ou suecos que

atuam, ainda que em pequena escala, no mercado norueguês.

Como regra geral, o exportador brasileiro deverá colher informações sobre o candidato a agente, verificando, entre outras coisas, se o mesmo tem perfeito conhecimento do mercado, está em condições de introduzir novos produtos e tem disponibilidade para cobrir o mercado previamente determinado. Na prática, torna-se difícil obter todas estas informações com a brevidade necessária à tomada de decisão. Assim, aconselha-se estabelecer um contrato temporário com o agente, renovável se o volume de vendas for compensador para ambas as partes. Esta avaliação poderá ser feita “a posteriori”. O cancelamento do contrato com o agente pode, às vezes, ser litigioso. Os conflitos costumam versar sobre os direitos à indenização por rompimento do acordo, por investimentos efetuados em razão do acordo com o exportador e sobre o recebimento de comissões após o cancelamento do contrato. Estas comissões são devidas, por um determinado período de tempo, para as vendas obtidas graças a atividade prévia do agente.

Um bom canal para procurar um agente é:

ñ **Import og Eksport – Agenters Forening (I.E.A.F.)**
(Associação dos Agentes Importadores e Exportadores)
– Associação ligada a HSH
P.Boks 2302 Solli
0201 Oslo
tel. ++47-2254-1755
Fax. ++47- 2256-1700
e-mail: h.thrap-meyer@hsh-org.no
www.agentforeningen.com

5. Promoção de vendas

Considerações gerais

Na Noruega há diversas medidas restritivas que afetam a publicidade. As mais importantes são a proibição de propa-



ganda de bebidas alcoólicas, fumo e remédios no rádio e na televisão. As propagandas de produtos para o público infantil são permitidas apenas após às 21h:00. Aspectos éticos e de proteção ao consumidor são objeto de lei específica que controla toda a atividade de “marketing”. A imprensa é importante veículo para a divulgação de produtos no país. Malas diretas ou simples distribuição de folhetos pelas caixas postais são veículos amplamente utilizados. Cartazes e filmes publicitários em cinemas são também bons meios de divulgação. O jornal de maior tiragem é o “Aftenposten” (www.aftenposten.no). Outros jornais de repercussão nacional são o “VG-Verdens Gang” (www.vg.no), “Dagbladet” (www.dasgbladet.no), “Dagsavisen” (www.dagsavisen.no). Entre as publicações econômicas, destacam-se os jornais “DagensNæringsliv” (www.dn.no) e “Finansavisen” (www.finansavisen.no) e as revistas “Kapital” (www.kapital.no) e “ØkonomiskRapport” (www.okonomiskrapport.no). Todas estas publicações são de Oslo. Em Bergen merece referência o matutino “Bergens Tidende” (www.bt.no). Não há, na Noruega, revistas semanais de atualidades e de opinião. Os semanários noruegueses são dirigidos a faixas determinadas (jovem, mulher, dona de casa, homem, etc). Os semanários de maior circulação são as revistas “Se og Hør” (www.seoghør.no) sobre “ricos e famosos” e a revista “Hjemmet” (www.hjemmet.no), que é voltado para assuntos do lar. Merecem, também, referência: “Kvinner og Klaer” (www.kk.no), de moda feminina; “Vi Menn” (www.vimenn.no), magazine para homens, “Henne” (www.henne.no), de moda feminina; “Norsk Ukeblad” e “Familien” (semanários de família). A publicação mensal “Det Beste” (edição norueguesa das Seleções do Reader’s Digest) tem uma tiragem de 237 mil exemplares.

Links importantes sobre o assunto:

- **Statens medieforvaltning** – www.smf.no
(Norwegian Mass Media Authority)

- **Forbrukerrådet** – www.forbrukerradet.no
(The Consumer Council of Norway)

5.1. Iniciativa para o comércio ético – www.etiskhandel.no

O povo norueguês é consciente dos problemas sociais mundiais e boa parte de sua população está preocupada em garantir que os produtos e serviços vendidos no seu país não sejam provenientes de trabalho infantil ou escravo, nem tenham causado danos ao meio-ambiente.

Em novembro de 2000, as maiores redes varejistas da Noruega, a Confederação Nacional do Comércio (HSH), COOP-Norge, entidades de classe patronal e trabalhadora, a Igreja Luterana Norueguesa e diversas ONGs criaram a associação de cooperação chamada “Initiativ for Etisk Handel” (IEH) que tem por objetivo fomentar o comércio ético no meio empresarial norueguês e garantir que a qualidade de vida das pessoas melhore.

A associação trabalha para aumentar a importância dada pelas empresas norueguesas à consideração de princípios éticos e morais ao realizar um negócio.

A IEH exerce função de consultor para seus membros com relação à questão de “comércio ético”. A IEH está se transformando em organização que fiscaliza e controla negócios realizados por empresas norueguesas no exterior. Dentre seus projetos mais famosos está a garantia de preço mínimo pago por redes varejistas norueguesas a cafeicultores da América Central e o desenvolvimento de marca de origem para o café proveniente dessa região.

Foram estabelecidas diversas diretrizes para garantir que produtos e serviços comercializados por empresas norueguesas não infrinjam princípios éticos e morais.

Dentre os princípios pode-se mencionar:



- Garantias mínimas para que os direitos dos trabalhadores e da população local sejam cumpridos.
- Garantias de que certos requisitos ambientais sejam respeitados na manufatura de produtos e serviços.
- Uma série de critérios que priorizam um país fornecedor em detrimento de outros, tendo como base a situação social de sua população.
- Diversas metas a serem atingidas para que as condições de trabalho na empresa melhore.
- Comprometimento de que estas diretrizes sejam repassadas e exigidas de todos os fornecedores das empresas participantes do IEH.

5.2. Feiras e exposições

As feiras norueguesas de maior repercussão internacional são a “Nor-Shipping” (www.messe.no) – Feira da Indústria Naval, de periodicidade bienal e a “Aquanor” (www.havbruk.no/aquanor) – Feira de Aquicultura, de periodicidade anual. Além de estaleiros navais, a Nor-Shipping interessa a fornecedores de materiais, equipamentos e serviços para a indústria naval. A “Aquanor” é feira de referência mundial para o lançamento de novas tecnologias e equipamentos para a aquicultura. Outra feira representativa é a “ONS Offshore” (www.ons.no), dedicada a equipamentos e prestação de serviços para a exploração petrolífera realizada na cidade de Stavanger.

Com exceção das três feiras acima citadas, as feiras que se realizam na Noruega destinam-se a atender o mercado local. Recomenda-se que o exportador brasileiro, antes de tomar a decisão de participar de uma feira norueguesa, visite a mesma, para estabelecer contatos com agentes ou importadores locais, e avalie a oportunidade de ter estande próprio na feira. A experiência mostra que é mais eficaz expor produtos no estande de um atacadista ou agente local do que ter estande próprio, pois na maioria dos casos, o potencial cliente do ex-

portador brasileiro é uma das firmas expositoras da feira. Esses expositores (atacadistas/importadores ou agentes) expõem seus produtos para seus clientes varejistas que visitam a feira, sem tempo para atender fornecedores em potencial vindos do exterior. Estas feiras funcionam como ponto de encontro de agentes, importadores e atacadistas (na maioria expositores) com o comércio varejista (na maioria visitantes). Após o estabelecimento de acordo com um agente, a participação em feira especializada pode ser a tática ideal para a promoção de produtos na Noruega. Para informações detalhadas sobre participação oficial brasileira em feiras e exposições na Noruega, os empresários interessados devem consultar a Divisão de Operações de Promoção Comercial–DOC - do Ministério das Relações Exteriores (doc@mre.gov.br).

A maioria das feiras especializadas é realizada em Oslo. Para obter o catálogo de feiras recomenda-se visitar o site www.messe.no

5.3. Consultoria de “marketing”

Dada a elevada sofisticação do mercado local, a promoção de vendas junto ao consumidor pode necessitar de estudos aprofundados de “Marketing”. Os exportadores brasileiros que dispuserem de agentes locais poderão examinar o assunto com seu agente, antes de assumir um compromisso com estudos dispendiosos. Várias informações relevantes (dimensão do mercado, barreiras tarifárias e não tarifárias, principais fornecedores da Noruega, listas de importadores) estão disponíveis no Setor de Promoção Comercial – SECOM-Oslo e na BrazilTradeNet (www.braziltradenet.gov.br).

Fontes importantes para informações mercadológicas são:

ACNielsen Norge AS
 Drammensveien 123
 Postboks 501 – Skøyen



0214 Oslo
Tel: +47 22 58 34 00
Fax: +47 22 58 34 01
E-post: firmapost@acnielsen.no
Internett: <http://www.acnielsen.no>

Statistics Norway
P.O.B 8131 Dep, N-0033 Oslo
+47 - 21 09 00 00
+47 - 21 09 49 73
e-mail: ssb@ssb.no
www.ssb.no

Norsk Gallup Institutt AS
Postboks 9016 Grønland
0133 Oslo
Storgt. 33 A
Tel. +47 23 29 16 00
Fax. +47 23 29 16 01
gallup@gallup.no
www.gallup.no

6. Práticas comerciais

6.1. Negociações e contratos de importações

A língua mais utilizada em negócios de exportação para a Noruega é o inglês, sendo que algumas firmas utilizam também o alemão. Atualmente é quase impossível exportar sem comunicações via e-mail, que se tornou o canal normal para formalizar negócios. Os contatos iniciais para apresentação de uma firma ou produto, ou para conseguir um agente, são feitos, cada vez mais, via e-mail, com a apresentação da homepage da firma, que deve conter descrição de seus produtos/serviços em inglês. Contatos pessoais paralelos, mesmo por telefone, contribuem para resultados positivos.

Os termos utilizados em comércio internacional na Noruega obedecem a interpretação fixada pela Câmara de Comercio Internacional (www.iccwbo.org), na publicação

International Rules for the Interpretation of Trade Terms (INCOTERMS). Sua última atualização, a Incoterms 2000, pode ser consultada na homepage www.incoterms.org.

A maioria dos importadores prefere cotações CIF ou C&F, especialmente quando se trata de mercadorias ainda não introduzidas no mercado. O importador tem necessidade de calcular rapidamente o preço do custo final da mercadoria, a fim de avaliar a viabilidade do negócio. Compete ao exportador demonstrar que o negócio é viável, fornecendo todas as informações que permitam efetuar o cálculo do custo final.

As condições de pagamento mais usuais, para fornecedores não-europeus, são por carta de crédito (L/C). Contudo, o importador norueguês prefere, se possível, pagamento contra entrega de documentos (CAD) à data da chegada da mercadoria. Firmas norueguesas de pequeno e médio porte, não habituadas a transacionar com o Brasil, estranham a exigência de carta de crédito e freqüentemente recusam essa forma de pagamento. Exportadores dispostos a considerar condições de pagamento mais flexíveis têm mais possibilidades de sucesso. Uma sugestão seria exportar com seguro de exportação fornecido por instituição financeira brasileira.

O prazo de entrega é de extrema importância e deve ser cumprido rigorosamente. O exportador deve considerar sempre que a Noruega só tem 4,5 milhões de consumidores, o que conduz a volume de encomendas pequeno. Em alguns casos convirá ao exportador estudar, previamente, qual o volume mínimo de encomenda a ser aceito, informação que deve constar das condições de venda.

6.2. Designação de agentes

Na grande maioria dos casos, a designação de agentes é feita através de troca de correspondências confirmando um acordo verbal prévio.

A Associação Norueguesa de Agentes de Importação



(www.agentforeningen.com) recomenda um contrato de agenciamento padrão. Todavia, é importante que o exportador não assuma um compromisso de exclusividade em caráter permanente. A manutenção do contrato com um agente só interessa se houver vendas. Assim, caso essas sejam em quantidade insignificante – a menos que plenamente justificadas – o contrato de agenciamento deve ser cancelado.

Na Noruega a condição de exclusividade é um fator importante. Praticamente nenhum agente aceita trabalhar sem esta condição, em virtude do tamanho reduzido do mercado. Porém, em alguns casos especiais, pode-se considerar a possibilidade de dispor de agentes distintos em cada uma das grandes regiões do país.

6.3. Abertura de escritório de representação comercial

A abertura de escritório de representação comercial tem sido o caminho seguido por numerosas empresas estrangeiras para aumentar suas vendas no país.

A participação de interesses estrangeiros na Noruega é restrita em alguns setores, tais como a aquisição de bens imóveis, bancos, navios, aviões e terras. Com essas exceções, a legislação norueguesa é liberal quanto ao estabelecimento de empresas estrangeiras no país. Não há limites à remessa de lucros, depois de cumpridas as formalidades da lei norueguesa e pagas todas as taxas devidas. Todavia, manter um escritório no país é muito dispendioso. Entre as firmas brasileiras, apenas a Varig mantém tal representação, associada a parceiro local. Sugere-se aos exportadores brasileiros interessados considerar, como forma de se estabelecer neste mercado, a aquisição de empresa de representação ou distribuição local ou a possibilidade de abrir escritório de representação conjunto, com um máximo de 10 empresas.

6.4. Seguros de embarques

De acordo com os princípios dos “Incoterms 2000”, a cotação CIF inclui, como despesas a cargo do exportador, o seguro nos termos FPA (livre de avaria particular), o que deixa uma série de riscos a descoberto, cabendo a responsabilidade ao importador. Convém, portanto, esclarecer sempre esse pormenor, a fim de evitar eventuais prejuízos para o importador. O fato de o seguro nos termos FPA não corresponder completamente aos interesses do importador, tem feito com que este prefira cotações C&F e estabelecer um seguro com as suas seguradoras habituais.

6.5. Financiamento de importações

Os importadores noruegueses recorrem, via de regra, a seus bancos para financiamento das importações. Os maiores bancos da Noruega, com escritórios de representação no Brasil, são:

- **Den Norske Bank – DnB** – www.dnb.no
Contato no Brasil:
Sr. Tom Mario Ringseth – Senior Representative
Caixa Postal 1620
CEP 20001-970 Rio de Janeiro
Tel. 21-2285-1795
Fax. 21-2205-0581
e-mail: ringseth@tripweb.com.br
- **NORDEA** – www.nordea.no
Contato no Brasil:
Nordea Bank São Paulo Representative Office
Rua Oscar Freire 379 – CJ 122
CEP – 01426-001 São Paulo – SP
Tel: +55 11 3066 2580
Fax: +55 11 3066 2582
E-mail: saopaulo@nordea.com.br



6.6. Litígios e arbitragem comercial

A arbitragem de litígios comerciais é bastante utilizada por empresas norueguesas e escandinavas em geral. Na Noruega, apenas recentemente foi estabelecida estrutura para arbitragem de litígios, na Oslo Chamber of Commerce. Muitas empresas da região ainda preferem utilizar os serviços da câmara de comércio sueca para arbítrio de eventuais litígios. A Oslo Chamber of Commerce encarrega-se de arbitragem comercial na Noruega. Maiores informações podem ser obtidas no homepage da câmara: www.chamber.no.



VII – RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS BRASILEIRAS

1. Recomendações gerais

O comércio bilateral entre o Brasil e a Noruega apresenta dinamização acentuada nos últimos anos, pelo fato de a economia norueguesa estar mais aberta aos mercados externos, como resultado da prosperidade interna e do processo internacional de globalização.

Apesar de se tratar de um país pequeno, com 4.500.000 habitantes, a Noruega constitui um mercado atraente, pois tem uma das rendas per capita mais altas do mundo. O interesse local pelo Brasil é crescente e o potencial de aumento das exportações brasileiras em diversos setores da economia norueguesa é inegável. As exportações brasileiras para a Noruega têm aumentado, mas ainda há grande potencial a ser explorado.

Para obter sucesso com exportações para a Noruega, deve ser prestada atenção especial à regulamentação que abrange normas e padrões sanitários (como no caso das frutas, p.ex.), de segurança, de qualidade, de defesa ao consumidor e meio ambiente, além da manutenção de um padrão de qualidade constante.

Os empresários brasileiros devem levar em consideração, também, que o homem de negócios norueguês é com frequência conservador, tendendo a ser fiel a seus fornecedores, procurando criar relacionamentos comerciais de longo prazo e não apenas desenvolver contatos baseados em operações esporádicas.

2. Idioma para correspondência

A grande maioria dos noruegueses se comunica sem maiores problemas em inglês.

A correspondência dirigida aos importadores e às autoridades norueguesas também pode ser feita em inglês, com exceção de documentação legal específica que exija serviço de tradução juramentada.

3. Catálogos e material publicitário

É muito importante observar que não só a correspondência com as empresas deve ser feita em inglês, mas também todo o material de informação, catálogos e material publicitário a ser enviado ou trazido à Noruega.

4. Época apropriada para viagens

É fundamental observar os períodos de maior atividade e de recesso na Noruega, para evitar investir em experiências frustrantes. Assim, na programação de uma missão empresarial, devem ser evitados os períodos que vão de início de junho a final de agosto, da metade de dezembro até o Ano Novo e as semanas em torno da Páscoa.

Pode-se afirmar que as épocas mais apropriadas para viagens de negócios à Noruega vão da metade de janeiro até uma semana antes da Páscoa, da quarta-feira após a Páscoa até o início de junho e do início de setembro até quinze de dezembro.

Recomenda-se que as viagens sejam organizadas com bastante antecedência, levando em conta o hábito local de planejamento a longo prazo. É importante considerar também a diferença acentuada entre as estações do ano, muito especialmente com relação a setores sujeitos à influência das estações (e.g. vestuário e calçados).



ANEXOS

I – ENDEREÇOS

1. Órgãos oficiais

1.1. na Noruega:

a) Representação diplomática e consular:

Embaixada do Brasil em Oslo

0273 Oslo

Telefones da Chancelaria 47- 2254 0730/37/40/47

Telefones do SECOM 47 - 2254 0735/36

Telefones do Setor Consular 47 - 2254 0742/41

Fax geral 47 - 2244 3964

Fax SECOM 47 - 2254 0755

E-mail geral: brasil@brasil.no

E-mail Consular: consular@brasil.no

E-mail SECOM: secom@brasil.no

b) Órgãos oficiais locais de interesse para os empresários brasileiros:

Servicekontoret for næringslivet

(Office for Business and Industrial Development – Service and information for business and industry)

H. Heyerdahls gate 1 (visiting address)

Postboks 1375 Vika

0114 Oslo

Tel.: 47 22824330

Fax: 47 22824341

Bedriftsrådgivningstjenesten

(Guidance service for enterprises)

Postboks 1375 Vika

0114 Oslo

Tel.: 47 22824345

Fax: 47 22824341

Norsk Patentbyrå

(Norwegian Patent Office – Applications for patents and design protection)

Drammensv. 51

271 Oslo

Tel.: 47 22552990

Brønnøysundregistrene

(Central Coordination Register of Legal Entities)

Postboks 1000

8901 Brønnøysund

Tel. 47 75007500

Trygdekontoret

(Local Insurance Office)

Fylkestyngdekontoret i Oslo

Fr. Selmers vei 4

633 Oslo

Tel.: 47 22077000

Fax.: 47 22630993

<http://www.brreg.no/om.html>

Finans- of tolldepartementet

(Ministry of Finance and Customs – Gives the address of your local tax office, which provides information and material on taxation, VAT, etc...)

Postboks 8008 Dep.

30 Oslo

Tel.: 47 22249090

www.fin.dep.no

1.2. No Brasil:

a) Representação diplomática e consular no país:

Embaixada da Noruega no Brasil

SES Av. Das Nações Lote 28

CEP 70.418 - Brasília-DF

Tel.: (061) 243-8720

Fax: (061) 242-7989

<http://www.brasilia.mfa.no>



Conselho Norueguês de Exportação

Rua Oscar Freire 379 12º andar
 CEP 01.426-001 - São Paulo-SP
 Tel.: (011) 306-12155 – Fax: (011) 282-0492
 E-mail: saopaulo@ntc.no
 Horário: 8:00 – 17:00

b) Órgãos oficiais brasileiros:

Informe sobre o mercado, inclusive condições de acesso, importadores locais e oportunidades comerciais: distribuição das publicações da “Coleção Estudos e Documentos de Comércio Exterior” do MRE.

Divisão de Informação Comercial – DIC

Ministério das Relações Exteriores
 CEP 70.170-900 Brasília – DF
 Tel.: (061) 411-6390/ 411-6391 – Fax: (061) 322.1935
 Home page: <http://www.mre.gov.br> ou
www.braziltradenet.gov.br
 E-mail: dic@mre.gov.br

Apoio a viagens e missões de empresários brasileiros ao país ou a missões econômicas e comerciais do país ao Brasil.

Divisão de Operações de Promoção Comercial – DOC

Ministério das Relações Exteriores
 CEP 70.170-900 Brasília – DF
 Tel.: (061) 411-6577/ 411-6578 – Fax (061) 223-2392/ 211-2609
 E-mail: doc@mre.gov.br
 Home page: <http://www.mre.gov.br> ou
www.braziltradenet.gov.br

2. Empresas brasileiras

– Vest-Busscar AS

Postboks 190, 6781 Stryn, Norge
 Visnesvegen 9, 6783 Stryn, Norge
 Tel.: +47 57 87 63 00 – Fax: +47 57 87 63 10

www.vest-busscar.com
vest-busscar@vest-busscar.com

– Varig (escritório central para os países nórdicos e bálticos)

c/o WinAir AS
 Pilestredet 19,
 0164 Oslo
 Tel.: 22 20 20 50
 Fax: 22 20 20 60

3. Câmaras de Comércio

3.1 Na Noruega:

– Det Norske Handelskammerforbund

(Confederação das Câmaras de Comércio da Noruega – são ao todo 15 Câmaras distribuídas pelo país).
 Handels- og Servicenæringens Hovedorganisasjon
 Att. H. Trap-Meyer
 Postboks 2483 Solli
 0202 Oslo
 Tel: +47 22541755 (direto)
 Fax: +47 22561700 (geral)
www.hsh-org.no

– The Oslo Chamber of Commerce (*principal*)

P.O.Box 2874 Solli
 0230 Oslo
 Tel.: + 47 22557400
 Fax: + 47 22558953
 E-mail: mail@chamber.no
www.chamber.no

Os serviços prestados a companhias estrangeiras são os seguintes:

- Informação sobre produtores e distribuidores na Noruega, de acordo com o tipo de produto de interesse.
- Publicação de anúncios no boletim mensal da Câmara -



"Opportunitas", o qual é distribuído a membros e assinantes.

- Assistência em contatos comerciais na Noruega, até mesmo, marcando reuniões.

3.2. No Brasil:

- **The Norwegian Brazilian Chamber of Commerce** (Câmara de Comércio Brasil-Noruega)
Rio Sul Tower
Rua Lauro Muller 116 suíte 2003
CEP 22.299-900 Rio de Janeiro-RJ
Tel.: (021)541-8896 – Fax: (021) 541-7295
E-mail: lawyers@alternex.com.br
noruega@rio.com.br

4. Principais entidades de classes locais

4.1 Comércio atacadista:

- **Bilimportørenes Landsforening** (*Associação dos Importadores de Automóveis*)
Hauchs g. 1
132 Oslo
Tel.: 47 22202006
- **Bransjerådet for Naturmidler** (*Associação dos Importadores de Produtos Naturais*)
Postboks 2475 Solli Plass
202 Oslo
Tel.: 47 22541700 – Fax: 47 22561700
- **Dagligvare Leverandørenes Forening** (*Associação dos Fornecedores de Supermercados*)
St. Olavs pl. 3 – 165 Oslo
Tel.: 47 22110343 – Fax: 47 22206044
- **Frukt- og Grønnsakgrossistenes Servicekontor** (*Escritório dos Atacadistas de Frutas e Legumes*)
Postboks 157 Økern – 509 Oslo
Tel.: 47 22650375

- **Kjøttbransjens Landsforbund** (*Associação dos Produtores de Carnes*)
Postboks 6279 Etterstad
603 Oslo
Tel.: 47 22570011

- **Møbelhandlernes Landsforbund** (*Associação dos Fornecedores de Móveis*)
Drammensvn. 30
Oslo 0255
Tel.: 4722549740

- **Norske Byggevarerprodusenters Forening** (*Associação dos Produtores de Materiais de Construção*)
Forskningsv. 3B
0371 Oslo
Tel.: 47 22965500

4.2. Comércio varejista:

- **Næringslivets Hovedorganisasjon** (*Federação das Indústrias da Noruega*)
Postboks 5250 Majorstua
303 Oslo
Tel.: 47 22965000
www.nho.no
- **Dagligvareforbundet** (*Associação dos Supermercados*)
Drammensvn. 3
202 Oslo
Tel.: 47 22553240

5. Principais bancos

5.1. Brasileiros:

Não há.



5.2. Bancos locais privados:

– DNB

International Division
Stranden 21
107 Oslo
(representante no Rio – Sr. Tom Ringseth)
www.dnb.no

– NORDEA

Financial Institutions
Postboks 1166 Sentrum – 107 Oslo
(operações comerciais, apoio aos exportadores de bacalhau norueguês ao Brasil)
www.nordea.no

6. Principais Feiras e Exposições

Reiseliv (Norwegian International Travel Fair)

- organizada anualmente em janeiro.
- alcance nacional
- participação de vários países
- aluguel de estande ca. de US\$ 5.000,00

Gave & Interiørmessen (Gift and Interior Exhibition)

- semestral (primavera e outono)
- alcance nacional
- a maior parte dos participantes são escandinavos
- aluguel do estande ca. de US\$ 2.500,00

Skomesse (Shoe Exhibition)

- semestral (primavera e outono)
- alcance nacional
- participantes nacionais e internacionais
- aluguel do estande ca de US\$ 2.600,00

Nor-shipping (The International Shipping and Maritime Offshore Exhibition Conference)

- bienal – realizada nos anos ímpares e, normalmente, em junho
- alcance internacional

- esta feira tem grande peso internacional
- aluguel do estande ca. de US\$ 10.000,00

A entidade organizadora destas feiras é a

– Norges Varemesse

Postboks 130 Skøyen – 212 Oslo
Tel.: 47 22439100 – Fax: 47 22431914
Home page: <http://www.messe.no>
E-mail: nv@messe.no

Para informações mais completas sobre a eventual participação oficial brasileira em feiras e exposições locais, rogase aos empresários interessados dirigir a consulta à:

– Seção de Feiras e Turismo (STF)

Ministério das Relações Exteriores
CEP 70.170-900 Brasília-DF
Tel.: (061) 211-6394/ 211-6395
Fax: (061) 322-0833
Home page: <http://www.mre.gov.br>
www.braziltradenet.com

7. Meios de comunicação

7.1. Principais jornais:

– Aftenposten (Conservador)

Akersgaten 51
Postboks 1178 Sentrum
0107 Oslo
Tel.: 47 22863000
www.aftenposten.no

– Dagsavisen (Trabalhista)

Møllergaten 39
Postboks 1183 Sentrum
0107 Oslo
Tel.: 47 22998000
www.dagsavisen.no

– Dagbladet (Liberal)



Akersgaten 49

0180 Oslo

Tel.: 47 22310600

Redator-Chefe: Sr. Harald Stanghelle

www.dagbladet.no

– **Dagens Næringsliv (Econômico)**

Grev Wedels plass 9

0151 Oslo

Tel.: 47 22001100

www.dn.no

– **Klassekampen (Extrema Esquerda)**

Grønlandsleiret 31

Postboks 9527 Grønland

0134 Oslo

Tel.: 47 22059500

www.klasskampen.no

– **VG – Verdens Gang (Independente – a maior tiragem do país)**

Akersgaten 55

Postboks 1185 Sentrum

0107 Oslo

Tel.: 47 22000000

www.vg.no

– **Nationen (Agrário)**

Schweigaards gate 34 E

0191 Oslo

Tel.: 47 22174100

www.nationen.no

– **Adresseavisen (local)**

Industriveien 13

7080 Heimdal

Postboks 6070 Trondheim

Tel.: 47 72500000

www.adressavisen.no

– **Bergens Tidende (local)**

Nygårdsgaten 5-11

Postboks 875

5002 Bergen

Tel.: 47 55214500

www.bt.no

– **Stavanger Aftenblad (local)**

Lars Oftedals Hus

Postboks 229

4001 Stavanger

Tel.: 47 51500000

www.stavanger-aftenblad.no

7.2. Principais revistas:

Econômicas

- Kapital – www.kapital.no
- Økonømsk Rapport – www.orapp.no
- Dine Penger – www.dinepenger.no

Femininas

- KK – www.kk.no
- Henne – www.hene.no
- Elle – www.elle.no
- Det nye www.detnye.no

Populares

- Se og Hør
- Hjemme – www.hjemme.no

Decoração



- Bo nytt – www.bonytt.no
- Bo bedre – www.bobedre.no

Ciência

- Illustrert Vitenskap
- Gemini – Trondheim*

Engenharia / Construção

- Byggeindustrien – www.byggeindustrien.no
- Ny Teknikk – www.nyteknikk.no

7.3. Canais de TV:

Canais estatais:

NRK – Oslo – www.nrk.no
NRK TO – Oslo

Canais comerciais:

TV 2 – Bergen – www.tv2.no
TV Norge – Oslo
TV 3 – Oslo, Compenhagen e Estocolmo (canal escandinavo)

7.4. Estações de rádio:

Estações estatais:

Rádio NRK – Oslo, dividida em P1, P2, P3 e P4.

Estações comerciais:

Rádio 1 – Oslo
Rádio Latino America

7.5. Principais agências de publicidade:

- **JBR**
Parkveien 35
258 Oslo
- **Leo Burnett AS**
Drammensv. 130
277 Oslo
- **New Deal**
Wergelandsv. 21
167 Oslo
- **Saatchi & Saatchi**
Bygdøy Allé 1
257 Oslo
- **Strand & Lund A/S**
Stranden 3 A
250 Oslo

Entidade de classe:

- **Reklamebyråforeningen**
Wergelandsv. 23
0201 Oslo
Tel. 47 23196040
Fax 47 22601444

8. Consultoria de Marketing

- **AB Consult & Marketing AS**
Postboks 722 Sentrum
153 Oslo
Tel.: 47 22334310
- **Coopers & Lybrand Consulting**
Havnelageret
150 Oslo
Tel.: 47 22400000



– **Ernst Young Management Consulting**

Tulling. 2
130 Oslo
Tel.: 47 22036000

– **Feedback Research AS**

Rådhusgt. 7B
150 Oslo
Tel.: 47 22426700

– **Markeds- og Mediainstitutt AS (MMI)**

Christian Krogs gt. 1
186 Oslo
Tel.: 47 22954700

– **Mc Kinsey & Co. Inc. Norway**

Olav V's gt. 5
0186 Oslo
Tel.: 47 22862500

– **Norsk Gallup Institutt**

Storgt. 33
175 Oslo
Tel.: 47 22989500

Entidade de classe:

– **Markedsføringsforeningen i Oslo**

Eil Sundts gt. 32
0258 Oslo
Tel. 47 22550504

9. Aquisição de documentação

Informações tarifárias:

– **Toll- og avgiftsdirektoratet (Departamento de Alfândega e Impostos)**

Schweigaardsgt. 15
0191 Oslo
Tel.: 47 22860300

Fax: 47 22177149

www.toll.no

Todas as informações são gratuitas. Horário de atendimento ao público: das 8 às 15 hrs. O material impresso é em norueguês, mas as consultas podem ser feitas em inglês.

Informações estatísticas:

– **Statistikk Sentralbyrå (Statistics of Norway)**

Postboks 8131 Dep
33 Oslo
Tel 47 22864500
Fax 47 22864973
Home page: <http://www.ssb.no>

Principais publicações:

Monthly Bulletin for External Trade (mensal)

Nkr 510,00 US\$ 80,00

Economic Survey (trimestre)

Nkr 160,00 US\$ 25,00

Os preços acima são para entrega na Noruega. Para envio ao Brasil, o preço é um pouco mais alto devido ao adicional do correio. A partir de 98, o envio das informações poderá ser feito por internet. Os preços deste serviço ainda não foram determinados. Os pedidos poderão ser feitos diretamente ao e-mail: salg.abonnement@ssb.no.



10. Companhias de Transporte que servem o Brasil

10.1. Marítimas

Não há linha direta de transporte da Noruega para o Brasil.

a) Brasileiras

Não há.

b) Agências Marítimas norueguesas no Brasil

– Agências Marítimas Hamburg Sud

Av. Rio Branco, 25 14th andar

CEP 20.090-003 Rio de Janeiro-RJ

Tel.: (021) 223-5584

Fax: (021) 253-9499

– Brazilship Scanbrasil Com. Marítimo LTDA

Rua da Assembléia, 10 gr. 1812

CEP 20.011-000 Rio de Janeiro-RJ

Tel.: (021) 531-2218

Fax: (021) 531-2838

– Gearbulk Marítima LTDA

Praia de Botafogo, 440 7th andar

CEP 22.250-040 Rio de Janeiro-RJ

Tel.: (021) 266-3522 – Fax: (021) 537-3341

– O.L. Naval LTDA

Av. Augusto Severo, 8 5th andar

CEP 20.021-040 Rio de Janeiro-RJ

Tel.: (021) 222-5667 – Fax: (021) 242-7934

– Odfjell Tankers Navegação LTDA

Av. Paulista, 460 18th andar

CEP 01.310-904 São Paulo-SP

Tel.: (011) 284-6811 – Fax: (011) 287-8747

– Narval Marine Services and Shipping

Av. Lauro Muller, 116 sala 2003

CEP 22.299-900 Rio de Janeiro

Tel.: (021) 541-8896 – Fax: (021) 541-7295

– Vee-Marine Comercial Marítima LTDA

Av. Franklin Roosevelt, 23 salas 1109/1111

CEP 20.021-120 Rio de Janeiro-RJ

Tel.: (021) 220-3316 – Fax: (021) 262-3174

10.2. Terrestres

Não há.

10.3. Aéreas

a) Brasileiras

– Winair (representante da Varig)

Pilestred 19

164 Oslo

Tel.: 47 22202050 – Fax: 47 22202060

Não há voo direto da Noruega para o Brasil. As principais conexões são via Paris, Frankfurt ou Copenhague. A Varig opera 3 voos semanais via Copenhague - quartas, sextas e domingos, com destino a São Paulo com escala no Rio de Janeiro, ou vice-versa. Há voos diários via Frankfurt e Paris. Todos os voos transportam tanto passageiros quanto carga.

VASP

Fr. Nansens pl. 7

160 Oslo

Tel.: 47 22007087

Três voos semanais de Bruxelas para o Brasil (São Paulo e Rio de Janeiro, alternadamente)

b) Estrangeiras

SAS (Scandinavian Airline System)

Agências: Rio de Janeiro e São Paulo

Três voos semanais em cooperação com a Varig.

11. Supervisão de fretes



As próprias companhias de transporte são responsáveis por este serviço.

II – FRETES E COMUNICAÇÕES

1. Informações sobre fretes

1.1. Marítimos

Para informações específicas e atualizadas sobre fretes marítimos Brasil-Noruega, os empresários brasileiros interessados deverão dirigir consulta, no Brasil, às empresas de transportes marítimos relacionadas no Anexo I, item 10.

1.2. Terrestres

Não há.

1.3. Aéreos

Precos médios de fretes aéreos, segundo faixas principais de peso:

Precos mínimo:	Nkr 600,00	(+/- US\$ 90,00)	até 10 kg
De 10 a 45kg	Nkr 70,00	por kg	(+/- US\$ 10,00)
Acima de 45kg	Nkr 30,00	por kg	(+/- US\$ 4,20)
Acima de 100kg	Nkr 26,00	por kg	(+/- US\$ 3,80)

2. Comunicações internacionais: Tarifas norueguesas

2.1. Telefone

Por minuto Nkr 14,40 (+/- US\$ 2,00). O preço é único, independente do horário da ligação. Muitas empresas utilizam o método "call back" oferecido por empresas americanas, cujos custos são de cerca de US\$ 1,00 por minuto.

2.2. Telegramas

O custo do telegrama ao Brasil é de Nkr 6,00 (US\$ 0,90) por palavra da mensagem, inclusive o nome e o endereço do destinatário. A taxa única é de Nkr 126,00 (US\$ 18,00). O serviço prestado pela companhia telefônica está disponível 24hrs.

Links úteis na Internet:

Aduana Norueguesa – www.toll.no

Feiras – Norway Trade Fairs – www.messe.no

Informações gerais sobre a Noruega

- <http://odin.dep.no>
- www.norge.no – site oficial do governo norueguês, links para todos os Ministérios
- www.norway.com
- www.visitnorway.com

Instituto Nobel – www.nobel.no

Correios da Noruega (Norway Post) – www.norwaypost.no

Conselho Norueguês da Exportação – www.ntc.no ou www.nortrade.com

Embaixada Real da Noruega no Brasil – <http://www.brasilia.mfa.no>

Central Bureau of Statistics – www.ssb.no

Parlamento norueguês – <http://www.stortinget.no/english/index.html>

Família Real Norueguesa – www.kongehuset.no

– **Anker Hotel**
Storgata 55, N-0182 Oslo



Tel.: + 47 22 99 75 00
 Fax: + 47 22 99 75 20
 e-mail: booking@anker.oslo.no

– **First Hottel Millennium**

Tollbugaten 25, N-0157 Oslo
 Tel.: + 47 21 02 28 00
 Fax: + 47 21 02 28 30

– **Soria Moria Kurs og**

Konferansesenter
 Voksenkollveien 60 - 0790 Oslo
 Tel.: + 47 23 22 24 00
 Fax: + 47 23 22 24 01

– **City Hotel AS**

Skippergaten 19
 P. b. 763 Sentrum, N-0106 Oslo
 Tel.: + 47 22 41 36 10
 Fax: + 47 22 42 24 29

– **Hotel Foenix**

Dronningens Gate 19, 0154 Oslo
 Tel.: + 47 24 146300
 Fax: + 47 22 331210
 e-mail: info@foenix.com

– **Hotel Continental**

Stortingsgaten 24/26. P. O. Box 1510 Vika, N-0117 Oslo
 Tel.: + 47 22 82 40 00
 Fax: + 47 22 42 96 89
 e-mail: booking@hotel-continental.no

– **Voksenåsen Hotel**

Ullveien 4, Voksenkollen, 0791 Oslo
 Tel.: + 47 22 14 30 90
 Fax: + 47 22 49 37 16
 e-mail: hotell@voksenaasen.no

– **Clarion Hotel Admiral**

C. Sundtsgate 9
 Tel.: 55 23 64 00
 Fax: 55 23 64 64

e-mail: post@admiral.no

– **Comfort Home Hotel Grand**

Storgata 3, P. O. Box 375, N-8006 Bodø
 Tel.: + 47 75 54 61 00
 Fax: + 47 75 54 61 50

– **Quality Hotel Augustin**

Kongensgate 26
 7011 Trondheim
 Tel: + 47 73 54 70 00
 Fax: + 47 73 54 70 01
 e-mail: epost@hotel-augustin

– **Scandic Hotel Trondheim**

Brøsetveien 186
 NO-7448 Trondheim
 Tel.: + 47 21 61 46 00
 Fax: + 47 21 61 46 11
 e-mail: trondheim@scandic-hotels.com

– **Best Western Stranda Hotell**

Almenningen 16, Stranda, 6200
 Tel.: + 47 70 26 90 00
 Fax: + 47 70 26 90 10



III – INFORMAÇÕES PRÁTICAS 1. Moeda

A moeda norueguesa é a Coroa (Norske Krone), normalmente escrita em abreviatura Nkr. A Coroa está dividida em 100 ore.

2. Pesos e medidas

Sistema métrico decimal.

3. Feriados

1º de janeiro	– ano novo
1º de maio	– Festa do Trabalho
17 de maio	– Dia da Constituição
25 e 26 de dezembro	– Natal

Festas móveis: quinta e sexta-feira santas, segunda-feira de Páscoa, Ascensão de Cristo e segunda-feira de Pentecostes.

4. Fuso horário

Na Noruega há diferença de quatro horas a mais em relação ao Brasil (Brasília/Rio de Janeiro/São Paulo). No verão, a diferença aumenta para cinco horas.

5. Corrente Elétrica

220 volts e 60 ciclos.

6. Períodos recomendados para viagem

Deve-se evitar os períodos de férias e feriados. Excluindo a Semana Santa, a melhor época para contatos comerciais é de fevereiro a junho, e de meados de setembro a novembro.

7. Visto de entrada

Os portadores de passaporte brasileiro estão dispensados de visto, quer em viagens de negócios, quer em turismo. Contudo, deve ser solicitada autorização para permanência superior a 90 dias.

8. Hóteis

A lista de hotéis fornecida abaixo é meramente indicativa. Maiores informações podem ser obtidas na internet (www.norway.com).

- **Anker Hotel**
Storgata 55, N-0182 Oslo
Tel.: + 47 22 99 75 00
Fax: + 47 22 99 75 20
e-mail: booking@anker.oslo.no
- **First Hottel Millennium**
Tollbugaten 25, N-0157 Oslo
Tel.: + 47 21 02 28 00
Fax: + 47 21 02 28 30
- **Soria Moria Kurs og**
Konferansesenter
Voksenkollveien 60 - 0790 Oslo
Tel.: + 47 23 22 24 00
Fax: + 47 23 22 24 01
- **City Hotel AS**
Skippergaten 19
P. b. 763 Sentrum, N-0106 Oslo
Tel.: + 47 22 41 36 10
Fax: + 47 22 42 24 29
- **Hotel Foenix**
Dronningens Gate 19, 0154 Oslo
Tel.: + 47 24 146300
Fax: + 47 22 331210
e-mail: info@foenix.com
- **Hotel Continental**



Stortingsgaten 24/26. P. O. Box 1510 Vika, N-0117 Oslo
Tel.: + 47 22 82 40 00
Fax: + 47 22 42 96 89
e-mail: booking@hotel-continental.no

– **Voksenåsen Hotel**

Ullveien 4, Voksenkollen, 0791 Oslo
Tel.: + 47 22 14 30 90
Fax: + 47 22 49 37 16
e-mail: hotell@voksenaasen.no

– **Clarion Hotel Admiral**

C. Sundtsgate 9
Tel.: 55 23 64 00
Fax: 55 23 64 64
e-mail: post@admiral.no

– **Comfort Home Hotel Grand**

Storgata 3, P. O. Box 375, N-8006 Bodø
Tel.: + 47 75 54 61 00
Fax: + 47 75 54 61 50

– **Quality Hotel Augustin**

Kongensgate 26
7011 Trondheim
Tel: + 47 73 54 70 00
Fax: + 47 73 54 70 01
e-mail: epost@hotel-augustin

– **Scandic Hotel Trondheim**

Brøsetveien 186
NO-7448 Trondheim
Tel.: + 47 21 61 46 00
Fax: + 47 21 61 46 11
e-mail: trondheim@scandic-hotels.com

– **Best Western Stranda Hotell**

Almenningen 16, Stranda, 6200
Tel.: + 47 70 26 90 00
Fax: + 47 70 26 90 10



BIBLIOGRAFIA

Para a elaboração do presente estudo foram consultadas as seguintes fontes de informação, dentre outras:

Fontes oficiais norueguesas:

- Norges Bank
- Ministry of Finance
- Statistics Norway
- ODIN (official documentation and information from Norway)

Fontes internacionais:

- FMI- International Financial Statistics, November 2001
- FMI – Direction of Trade Statistics, Yearbook 2001
- The Economist Intelligence Unit: Country Profile, 2001
- OCDE – Economic Survey: Norway

Fontes oficiais brasileiras:

- Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior-MDIC/SECEX
- Banco Central do Brasil

CRÉDITOS



MINISTÉRIO DAS RELAÇÕES EXTERIORES
Departamento de Promoção Comercial
Divisão de Informação Comercial
Brasília, 2002

Coleção: Estudos e Documentos de Comércio Exterior
Série: Como Exportar
CEX: 92

Elaboração: Ministério das Relações Exteriores - MRE
Departamento de Promoção Comercial - DPR
Divisão de Informação Comercial - DIC
Embaixada do Brasil em Oslo
Setor de Promoção Comercial - Secom

Coordenação: Divisão de Informação Comercial

Distribuição: Divisão de Informação Comercial

Os termos e apresentação de matérias contidas na presente publicação não traduzem expressão de opinião por parte do MRE sobre o "status" jurídico de quaisquer países, territórios, cidades ou áreas geográficas e de suas fronteiras ou limites. Os termos "desenvolvidos" e "em desenvolvimento", empregados em relação a países ou áreas geográficas, não implicam tomada de posição oficial por parte do MRE.

Direitos reservados.

O **DPR**, que é titular exclusivo dos direitos de autor (*), permite sua reprodução parcial, desde que a fonte seja devidamente citada.

(*) Este guia foi registrado no Escritório de Direitos Autorais da Fundação Biblioteca Nacional
ISBN 85-98712-02-7