



Como Exportar Suécia

entre

BrazilTradeNet



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



INTRODUÇÃO	2	V - ACESSO AO MERCADO	25
MAPA	3	1. Documentações e formalidades	25
DADOS BÁSICOS	4	2. Desembarço alfandegário	26
I -ASPECTOS GERAIS	5	3. Formalidades	27
1. Geografia, distâncias e clima	5	4. Procedimento para recursos	28
2. População, centros urbanos e nível de vida	5	5. Procedimentos especiais	29
3. Transportes e comunicações	6	VI - ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO	32
4. Organização política e administrativa	7	1. Canais de distribuição	32
5. Organizações e Acordos Internacionais	7	2. Promoção de vendas	37
II - ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS	8	3. Práticas comerciais	39
1. Conjuntura econômica	8	VII - RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS	
2. Principais setores da economia	10	BRASILEIRAS	44
3. Moeda e finanças	15	ANEXOS	50
4. Sistema bancário	16	I - Endereços	50
III - COMÉRCIO EXTERIOR	17	II - Fretes e Comunicações	58
1. Evolução recente	17	III - Informações práticas	60
2. Direção do comércio exterior	18	VIII - BIBLIOGRAFIA	64
3. Composição do comércio exterior	20		
IV - RELAÇÕES ECONÔMICO-COMERCIAIS			
BRASIL-SUÉCIA	21		
1. Intercâmbio comercial bilateral	21		
2. Composição do intercâmbio comercial bilateral	21		
3. Investimentos suecos no Brasil	24		
4. Principais acordos com o Brasil	24		



INTRODUÇÃO

A Suécia possui população relativamente pequena (8,9 milhões de habitantes em dezembro de 2000) e uma área de 450 mil quilômetros quadrados, ocupando importante posição geográfica no Báltico. A população concentra-se na metade setentrional do país, com grande aglomeração em três cidades: Estocolmo, Gotemburgo e Malmö, onde também se localiza a maioria das indústrias, a quase totalidade da produção agrícola e os principais portos do país. A região norte, Norrland, com frios e longos invernos, tem população mais esparsa, mas é onde se encontra a riqueza florestal e as jazidas de minério de ferro.

Destaca-se, política e economicamente, no bloco de países escandinavos. Há 20 anos, a Suécia era o melhor exemplo de prosperidade e de democracia com uma população homogênea, amplo sistema de seguridade social, atendimento igualitário de saúde e alto nível de vida. A recessão, a crise bancária de 1992, o déficit orçamentário, a inflação, os conflitos trabalhistas e o cumprimento das exigências do Tratado de Maastricht resultaram em mudanças sociais e econômico-comerciais significativas. Hoje, a despeito de alguns problemas na área de tecnologia de ponta, onde a Suécia apostou grande parte de seu futuro econômico, é sólida a posição da Suécia como uma das mais desenvolvidas sociedades da era pós-industrial.

Apesar de relativamente pequena, a economia sueca é surpreendentemente diversificada. Poucos países do tamanho da Suécia têm indústria aeronáutica, automobilística, bélica, de telecomunicações e farmacêutica, entre outras, e se sobressai na área de serviços, especialmente no setor de informática. As empresas metal-mecânica, incluindo as fábricas de automóveis, respondem por quase 40% do valor total da produção industrial sueca; os setores de madeira, celulose e papel por cerca de 20%; e as indústrias alimentar e química (incluindo a de produtos farmacêuticos) por cerca de 14% cada.

Considerando-se sua população, a Suécia tem o maior índice de empresas multinacionais entre os países desenvolvidos.

Ericsson, Astra, Asea Brown Boveri, Volvo, Scania, SAAB, Electrolux, Sandvik são nomes conhecidos internacionalmente e que dependem do fornecimento de pequenas e médias empresas para seu êxito comercial. Essa estrutura oferece significantes oportunidades de exportação para pequenas e médias empresas estrangeiras.

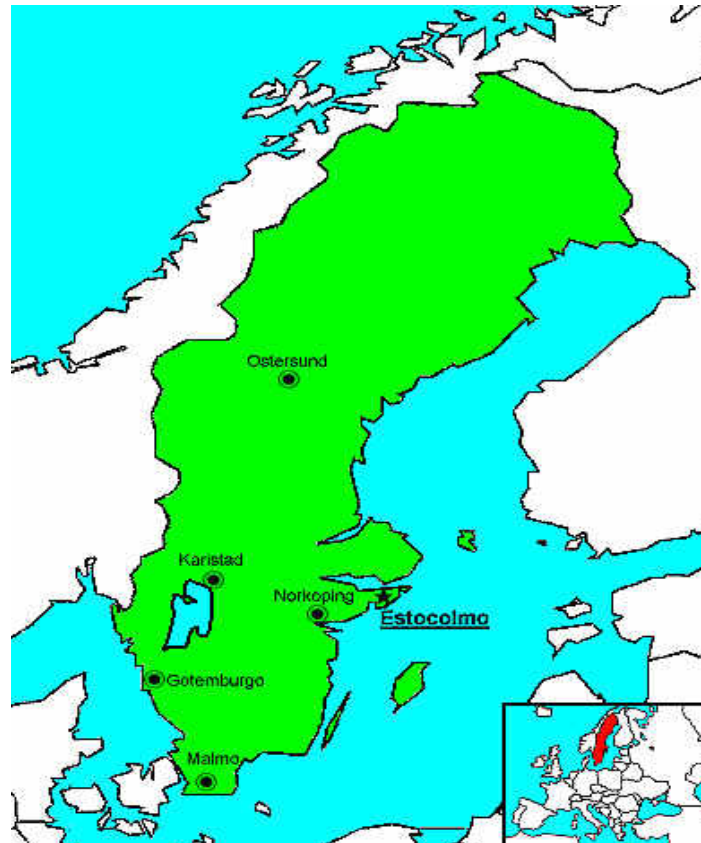
Com exceção da Volvo, as dez maiores indústrias suecas comercializam volume maior no exterior que dentro do país. Conseqüentemente, o Governo sueco apoia todos os esforços para a extinção de barreiras tarifárias e não-tarifárias internacionais, e defende uma legislação nacional favorável ao Comércio.

Outra característica da economia sueca é a extensa prestação de serviços, especialmente na Administração pública.



Suécia

■ Sumário





DADOS BÁSICOS

Superfície: 449.964 km²

População: 8,9 milhões de habitantes

Densidade demográfica: 20 hab/km²

População economicamente ativa: 5,6 milhões

Principais cidades:

Estocolmo (capital), Gotemburgo, Malmö

Moeda: Coroa Sueca (SEK)
cotação: (2000): US\$ 1,00 = 9,17 SEK

PIB (2001): US\$ 228 bilhões

Crescimento real do PIB (2001): 1,2%

PIB "per capita" (2001): US\$ 25.700

Comércio Exterior (2001):

Exportações: US\$ 74 bilhões (FOB)

Importações: US\$ 60 bilhões (FOB)

Intercâmbio comercial Brasil – Suécia (2001):

Exportações brasileiras: US\$ 175 milhões (FOB)

Importações brasileiras: US\$ 812 milhões (FOB)



I-ASPECTOS GERAIS

1. Geografia, Distâncias e Clima

A Suécia é o quinto país da Europa em superfície, após a Rússia, Ucrânia, França e Espanha. Situa-se no extremo norte do continente europeu, na porção sul-oriental da Península Escandinava. Ocupa uma extensão total, de Norte a Sul, de 1.574 km e sua largura máxima é de aproximadamente 400 km. Abrange uma área total de 450 mil km², dos quais 54% correspondem a florestas, 7,8% a campos cultivados, 2,4% a áreas urbanas, 8,6% a lagos e rios e 26% a terrenos ermos. Limita-se a Oeste e ao Norte com a Noruega e a Nordeste com a Finlândia. O território sueco é cercado a Leste pelo Golfo de Bótnia, a Sudeste pelo Mar Báltico e a Sudoeste pelos estreitos de Skagerrak e Kattegat, que ligam o Báltico ao Mar do Norte, perfazendo 2.390 km de limites marítimos. As ilhas de Gotland (3.001 km²) e Öland (1.344 km²), no Mar Báltico, também fazem parte do território sueco.

A Suécia é dividida em três grandes regiões denominadas Norrland, Svealand e Götaland. Norrland, a mais setentrional, abrange uma região de planaltos escalonados que descem em direção ao Golfo de Bótnia. Svealand, compreende as planícies centrais, nela se localizando a capital do país, Estocolmo. Götaland, é a região meridional, formada por um planalto cercado de planícies. Uma cadeia montanhosa se ergue ao longo da fronteira com a Noruega, apresentando elevações modestas: Kebnekaise, ponto culminante da Suécia, 2.111 m; Sarektjåkko, 2.089 m; e Kaskasaktjåkko, 2.076 m. O país não possui rios de grandes dimensões, mas numerosos lagos, com destaque para o Vänern: 5.585 km², o Vättern: 1.912 km² e o Mälaren: 1.140 km².

Apesar de situar-se em latitudes elevadas, a Suécia apresenta um clima temperado continental, em virtude da in-

fluência da corrente do Golfo do México. As temperaturas médias em Estocolmo se situam entre 14° C e 22° C no período de verão (junho-agosto), enquanto no período de inverno (dezembro-março) variam entre - 5° C e - 1° C. As precipitações se verificam durante todo o ano, havendo maior concentração nos meses de verão.

2. População, centros urbanos e nível de vida

Em dezembro de 2000, a população sueca era de 8,9 milhões habitantes, dos quais 4,3 milhões estão concentrados na região de Götaland, 3,5 milhões em Svealand e 1,2 milhão em Norrland. A população das zonas urbanas corresponde a 85% do total. A densidade média é de 20 habitantes/km². A taxa de natalidade era de 10,19 por mil, enquanto a de mortalidade era de 10,53 por mil. Projeções oficiais antecipam um diminuto aumento da população no futuro próximo: 9,0 milhões de habitantes em 2005; 9,1 milhões de habitantes em 2010.

No final da década de 80 e início da de 90 a população sueca crescia de forma regular: 0,6% ao ano, graças à alta taxa de natalidade e à imigração. Na segunda metade da década de 90, esse crescimento estagnou devido à queda da taxa de natalidade e da imigração. Estima-se, para 2015, um aumento de 25% a mais que o atual do número de pessoas acima de 65 anos, ao mesmo tempo em que a população jovem diminui. Isso implicará uma situação onde uma pequena parcela da população, economicamente ativa, deverá trabalhar para sustentar e cuidar de uma parcela cada vez maior de idosos. A atual média de vida para as mulheres é de 81,8 anos e para os homens é de 76,7 anos.

A população sueca é pouco diferenciada etnicamente, pertencendo ao grupo germânico, salvo por pequenas minorias de origem sami ou finlandesa. A Suécia recebeu um significativo número de refugiados após as duas Grandes Guerras e as crises políticas internacionais. Somente em 1992 a



Suécia recebeu 84.000 pessoas, a maioria proveniente da antiga Iugoslávia. Atualmente, os descendentes de estrangeiros perfazem 20% do total populacional.

Índices demográficos

Sexo e faixa etária	Total% da população	
Homens	4.393	49,4
Mulheres	4.490	50,5
População até 17 anos	1.938	21,8
População de 18 a 64 anos	5.414	60,9
População de 65 anos ou mais	1.531	17,2
Força de trabalho (16-64 anos)	6.920	77,9

Principais centros urbanos (milhões de habitantes)

Estocolmo	1,8
Gotemburgo	0,5
Malmö	0,2
Uppsala	0,1
Västerås	0,1

Principais indicadores sócio-econômicos

PIB "per capita"	US\$ 25,7 mil
Consumo médio "per capita"	US\$ 12,9 mil
Mortalidade infantil (1º ano)	3,4/1000
Nível de alfabetização	100,0%
Taxa de acesso ao nível colegial	98,0%
Força de trabalho (16-64 anos)	77,9%
Nível de desemprego aberto*	4,7%
Número de licenças para TV/rádio	378/1000
Número de jornais diários	169
Parte da população com computadores em casa	64,9%
Parte da população com acesso a telefone celular	80,0%
Nº de passageiros nas linhas aéreas internacionais	16.5 milhões
Número de automóveis/1000 habitantes	450
Consumo de energia elétrica, "per capita"	16.616kWh

* Não constam dessa parcela os desempregados ocupados em projetos estatais de profissionalização.

Educação

A educação é compulsória dos sete aos dezesseis anos, podendo começar aos seis. 98% dos alunos permanecem na escola por dois ou três anos, além do mínimo obrigatório (9 anos), preparando-se para estudos universitários ou técnicos. As crianças portadoras de qualquer tipo de deficiência são obrigadas a freqüentar escolas especializadas. O ensino em todos os níveis é gratuito. Apenas 3% dos estudantes freqüentam escolas privadas. Mais de ¼ da população adulta sueca tem curso superior.

Todos os cidadãos têm, até o ano em que completam 19 anos, assistência médica e dentária gratuita. Os pais se responsabilizam somente pela compra de remédios.

3. Transportes e comunicações

Transportes

Carros de passeio	4 milhões
Caminhões	374 mil
Ônibus	14 mil
Tratores	326 mil
Motocicletas	167 mil
Rodovias - extensão	422.000 km
Ferrovias - extensão	11.106 km
Capacidade de assentos	106 mil
Capacidade de carga:	713 mil toneladas
Tráfego marítimo - nº de navios	402
Tanques	92
Cargueiros	133
Passageiros	140
Ferry-boats	37
Portos principais e capacidade movimentada	
Gotemburgo	33.261 mil toneladas
Brofjorden	19.302 mil toneladas
Trelleborg	10.334 mil toneladas
Helsingborg	9.894 mil toneladas
Capacidade total movimentada	159.301 mil toneladas



Comunicações

O sistema de comunicações é dos mais modernos e eficientes. Existe discagem direta internacional entre o Brasil e a maioria das localidades suecas. A Suécia é um dos países com maior índice de telefones celulares e conexões com a Internet em relação à população.

4. Organização política e administrativa

A Suécia é uma monarquia constitucional, com um sistema parlamentar de Governo. Pela Constituição de 1975, as funções do Rei são quase exclusivamente de caráter protocolar. O poder se concentra no Parlamento (Riksdag). Este é unicameral e integrado por 349 membros, eleitos para um mandato de quatro anos, por sufrágio universal. O Conselho de Ministros é presidido pelo Primeiro Ministro e integrado por dezoito outras autoridades de nível ministerial, que dirigem dez ministérios. Os ministérios com funções econômicas são os seguintes:

Utrikesdepartementet

Ministério dos Negócios Estrangeiros

Finansdepartementet

Ministério das Finanças

Jordbrukdepartementet

Ministério da Agricultura

Näringsdepartementet

Ministério da Indústria

A Suécia se divide em 21 províncias (län), administra-

das por conselhos eleitos por sufrágio universal. Os conselhos provinciais arrecadam um imposto de renda provincial e sua principal atribuição é supervisionar o sistema de saúde.

Existem, ainda, 288 municipalidades, também regidas por conselhos eleitos. Estas arrecadam um imposto de renda municipal e operam serviços públicos nas áreas de educação, bem-estar social, energia, habitação e cultura.

5. Organizações e acordos internacionais

A Suécia faz parte das Nações Unidas e das seguintes organizações econômicas e financeiras internacionais, entre outras, UE – União Européia; OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico; WTO – Organização Mundial do Comércio; FMI – Fundo Monetário Internacional; IFC – Corporação Financeira Internacional; BIRD – Banco Mundial; AID – Associação Internacional de Desenvolvimento; FAO – Organização das Nações Unidas para a Alimentação e a Agricultura; UNCTAD – Conferência das Nações Unidas sobre o Comércio e o Desenvolvimento e BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento (sócio extra-regional).



II – ECONOMIA, MOEDA E FINANÇAS

1. Conjuntura Econômica

A economia sueca destaca-se por sua indústria altamente produtiva e desenvolvida tecnologicamente, com destaque para os setores de telecomunicações; transportes; equipamentos industriais; farmacêutico; madeira, papel e celulose; processamento alimentar; e ferro e aço. Nos últimos anos, a Suécia vem consolidando uma posição dianteira na Europa no setor de Tecnologia de Informação (IT).

A Suécia é um país dependente do comércio internacional, dada a grande capacidade industrial que o caracteriza em contraste com o pequeno mercado consumidor interno. As empresas suecas que atuam no mercado externo, muitas das quais renomadas multinacionais, destacam-se globalmente pelos importantes investimentos em outros países, entre os quais ressalte-se o Brasil, e o alto grau de eficiência produtiva. A Suécia é um país que atua globalmente e, como *global player*, tem conquistado mercados com eficiência comparável a de potências econômicas.

O aspecto liberal da economia e a agressividade comercial das empresas suecas contrastam com outra característica do país, que é seu sistema social. A Suécia combinou de forma exitosa uma economia de mercado aberto com avançado sistema de bem-estar social administrado pelo Estado. Em que pese a tradição de governos social-democratas, com plenos benefícios sociais, a grande maioria dos meios de produção é de propriedade privada e tem por objetivo o lucro nos moldes capitalistas. Os altos impostos, entretanto, garantem o sistema de assistência social, que é eficiente, abrangente e que oferece benefícios aos contribuintes – principalmente nas áreas trabalhista, de saúde e educação.

A formação da sociedade e da economia sueca teve períodos históricos árduos para a população. Merece especial menção a recente recessão de 1991-1993, que causou severo

desemprego para padrões europeus, rompendo a estabilidade e a homogeneidade de renda do sueco. Esse período recessivo, sem precedente, causou aumento significativo do endividamento do Governo e de déficit orçamentário, ao tentar o Estado manter em pleno funcionamento os benefícios sociais. Conseqüentemente, houve cortes drásticos nos gastos públicos e medidas severas de enxugamento da máquina estatal. Isso significou redução de funcionários públicos e queda abrupta das compras e de serviços do Estado. Vale mencionar que as decisões do Governo contaram com o respaldo da sociedade.

Uma vez estabelecidas as metas para superar a crise, o governo social-democrata traçou políticas de planejamento de médio e longo prazos, com projetos implementados gradualmente, os quais incluíam, entre outras ações, a concorrência entre serviços públicos e serviços de terceiros do setor privado, com vistas a aliviar o Estado de seu oneroso sistema de bem-estar social. Dessa forma, serviços como creches, assistência a idosos e educação foram abertos à iniciativa privada.

Mesmo que parte de tais serviços comecem a se tercerizar, o Estado ainda é o principal agente do bem-estar social, atribuição que se torna viável graças a arrecadação de altos impostos. O principal imposto é o *Moms*, sobre valor agregado, que incide tanto sobre produtos como sobre serviços.

Note-se, finalmente, que a população sueca desfruta de um avançado sistema de "welfare" e que o seu padrão de vida é dos mais altos do mundo.

Planejamento econômico

A Suécia combina uma economia livre de mercado com extensivos serviços de bem-estar. Para que essa fórmula tenha resultados positivos, é necessário que, de um lado, o Estado estimule a iniciativa privada, mediante certas vantagens fiscais, mas, por outro, aplique impostos altos sobre a popula-



ção, para custear os mecanismos dos benefícios sociais. Dada a atribuição de fornecer amplos serviços à sociedade em quase todas as áreas sociais, as autoridades federais e municipais têm papel preponderante no planejamento e execução de políticas nas áreas de educação, saúde, aposentadoria, invalidez, desemprego e toda uma gama de outros serviços sociais.

Ressalte-se que o Partido Social Democrata tem tido papel determinante nas opções da administração do Estado, especialmente na orientação econômica, nas últimas décadas da história da Suécia. As principais linhas do Partido ainda são a homogeneização e manutenção de um bom padrão de vida para a população e a manutenção do pleno emprego.

O modelo sofreu alterações a partir da crise do início dos anos noventa quando a excessiva carga do custo do bem-estar social sobre os cofres públicos gerou grande déficit orçamentário.

As reformas econômicas implementadas e a severidade dos cortes governamentais paralelamente à nova política monetária e financeira alcançaram resultados positivos, ainda que sentidas somente a longo prazo. A reforma tributária introduzida, em 1990-91, tinha como objetivo estimular o trabalho e a poupança, ao diminuir o imposto sobre salários e a unificação do imposto sobre capital. A nova regulamentação sobre concorrência, adotada em 1993, passou a limitar, em parte, a cooperação entre empresas na concorrência e a proibir abusos em decorrência da posição dominante na forma de cartéis. O setor de serviços sofreu uma desregularização, pondo fim ao monopólio estatal nos setores de transporte, telefonia e energia. As leis trabalhistas foram ajustadas e adquiriram maior flexibilidade, permitindo, por exemplo, a contratação por tempo determinado.

Após a adesão à UE, em 1995, outras medidas foram tomadas para aumentar a eficiência do setor público, permitindo, por exemplo, maior concorrência. As ajudas estatais aos municípios foram revisadas para efetivar os recursos e

uma nova lei sobre licitação pública foi introduzida. O sistema de seguro social sofreu alterações com o objetivo de alcançar um maior incitamento ao trabalho, com a introdução de um dia de carência e a diminuição do nível de compensação, passando de 100% para 80%, em casos de ausência ao trabalho. Foi, também, realizada uma reforma no sistema de pensões a fim de permitir uma conexão nítida entre a taxa paga e as compensações futuras. A conjuntura econômica da Suécia melhorou significativamente refletindo no crescimento econômico registrado no final da década, 3,6% em 2000. A inflação também refletiu o êxito da política de austeridade e tem-se mantido em níveis baixos. O índice de emprego, uma das prioridades do partido Social-Democrata, também vem-se recuperando, havendo invertido a tendência de desemprego.

Produto Interno Bruto, 1999-2001

	1999	2000	2001
PIB (US\$ bilhões)	242,4	229,0	215,3
Crescimento real do PIB (%)	4,3	3,6	1,2

Taxa de câmbio, 1999-2001

	1999	2000	2001
SEK/1US\$	8,27	9,17	10,33

A elevada taxa de crescimento em 2000 é devida, em primeiro lugar, a um aumento considerável do consumo doméstico. Ressalte-se, também, por tratar-se de país essencialmente exportador, a capacidade do empresariado sueco de reagir competitivamente às demandas do mercado internacional. As empresas suecas têm acompanhado, com a mesma dinâmica, os grandes negócios de escala global, mantendo e ampliando seus mercados externos mediante fusões (*mergers*) e parcerias estratégicas com grupos estrangeiros.



Apesar do aquecimento geral da economia, que se registra desde 1999, e salvo uma alta inesperada no preço do petróleo, não está prevista inflação além dos projetados 2 por cento, em média, para o período de 2002-2003. A inflação deverá manter-se contida, em parte, porque a taxa anual de ajuste salarial está abaixo da taxa de crescimento da economia.

Inflação (índice de preços ao consumidor), 1999-2001

	1999	2000	2001
Preços o consumidor (%)	0,5	1,0	2,7

No que toca às projeções para o período além de 2003, registre-se que dificilmente serão anos com índices excepcionais de crescimento e expansão como em 1999 e 2000, espera-se, no entanto, crescimento moderado em resposta à retomada da expansão da economia mundial e à redução, ainda que modesta, da carga tributária.

2. Principais setores de atividade

O crescimento econômico sueco foi especialmente rápido no período pós-guerra, em particular quando a indústria voltada para a exportação tornou-se competitiva. Nesse processo de industrialização, a mineração e a indústria tornaram-se os principais componentes do PIB sueco já na década de 1960. Esse rápido crescimento foi atribuído ao desenvolvimento das grandes indústrias com produção em grande escala e com base em trabalho intensivo. Outro aspecto de grande relevância da indústria sueca, é o investimento e alocação de parte considerável de seus recursos em pesquisa e desenvolvimen-

to (P&D). As empresas suecas são classificadas, em escala global, como as mais intensamente orientadas à P&D. Cabe notar que a maior parte da tecnologia industrial sueca é desenvolvida em laboratórios e centros de pesquisa sediados no país com pesquisadores e técnicos suecos. Os novos produtos desenvolvidos são geralmente testados em termos mercadológicos na própria Suécia e depois lançados no mercado externo. Em decorrência, cresce a demanda por profissionais altamente especializados.

Logo no estágio inicial de industrialização do país, as empresas suecas perceberam que a conquista de mercados externos era a melhor alternativa de expansão econômica, ao invés de limitar-se ao relativamente pequeno mercado interno. A presença no exterior permitiu às empresas suecas se estabelecerem em mercados diversos, ao mesmo tempo em que os custos e os riscos foram divididos sobre volumes maiores. A opção pelo mercado externo, por sua vez, fez muitas empresas suecas dependentes do mercado global.

Agropecuária

A progressiva mecanização e expansão urbana reduziram a importância relativa da agropecuária na economia, que contribui com apenas 2% do PIB. A introdução da tecnologia no campo e a aplicação intensiva de fertilizantes aumentou a produtividade e tornou o campo sueco em um dos mais eficientes da Europa. A Suécia é, em grande parte, autônoma em gêneros agropecuários. Apenas cerca de 5% de suas importações são de produtos de origem agrícola. O setor emprega atualmente apenas 3% da população economicamente ativa, dos quais 61% têm mais de 50 anos. A produção agrícola está concentrada nas regiões central e sul do país, onde o clima é temperado e aproximadamente 35% da terra é arável, comparados com os cerca de 2 % no extenso norte, onde as terras são impróprias para o cultivo devido ao longo e rigoroso inverno.



Cerca de 45% das terras aráveis (2,6 milhões ha) são utilizados para o plantio de cereais, enquanto 34% usadas para pasto e forragem. Existem cerca de 1,7 milhão de cabeças de gado, das quais 428.000 vacas leiteiras. Os agricultores dedicam-se também ao cultivo de florestas. Nada menos que 74% das fazendas têm florestas.

Produção (em 1000ton)	1996	2000
Agrícola	11,91	9,45
Leite	3.316	3.348
Carnes	463	431
Aves	82	99
Ovos	110	102
Pesqueira (em ton)	361.7	332.4

Silvicultura

A floresta é um dos mais importantes recursos naturais da Suécia (ocupando 55% da superfície do país), e desempenha o papel principal no desenvolvimento sustentável da sociedade. Sua exploração obedece a regras que permitem manter sua produtividade, biodiversidade, renovação e vigor sem prejudicar outros eco-sistemas. A economia floresta sueca é reconhecida pela crescente utilização de informática quando da tomada de decisões, planejamento, monitorização, acompanhamento e automatização. Com menos de 1/10 do total mundial das exportações de produtos florestais, a Suécia é o quarto maior exportador de papel, o terceiro de polpa e o segundo de serragem. Estimativas indicam que as florestas da Suécia contêm cerca de 2 bilhões de m³ de madeira. O setor colabora com os fornecedores das indústrias mecânica e química, informática, transportes, e construção; assim como com os clientes na áreas de gráfica, empacotamento e indústria madeireira, entre outros.

Produção de madeira, milhões de m³	1995	
2000		
Toras de madeira	33,6	30,2
Massa para papel	24,6	24,7
Lenha	3,8	5,9
Outras madeiras	0,9	1,0
Árvores inteiras deixadas na floresta		2,1 2,1
Total (bruto)	77,5	76,2

Mineração

A mineração teve grande importância para a economia da Suécia e para o desenvolvimento industrial do país. Dentre os produtos minerais economicamente explorados, o ferro ainda ocupa lugar predominante na indústria mineira do país. A produção sueca anual de minério de ferro, que responde por cerca de 2% da produção mundial, no entanto, vem diminuindo, havendo alcançado 20.6 milhões de toneladas em 2000, o que representa uma queda significativa, se comparada com o total produzido em 1980: 27.2 milhões de toneladas, e, em 1975: 30.9 milhões de toneladas. O setor mineiro representa, hoje, apenas 1% da produção industrial interna e, ainda assim, a Suécia é o maior país exportador de minério de ferro da Europa.

Produção de minerais	1980	1990	2000
Minério de Ferro	27,2mt	19,9mt	20,6mt
Cobre	181kt	296kt	78kt
Zinco	306kt	286kt	177kt
Chumbo	102kt	120kt	107kt
Prata	-	-	329t
Ouro	-	-	3,6t



Indústria de transformação

A economia da Suécia baseou-se tradicionalmente na extração e transformação primária de recursos naturais, como papel e celulose, minério de ferro e outros metais. De fato, a antiga tradição em trabalhar o ferro e o fácil acesso a aço de alto teor foram os fatores principais no desenvolvimento da indústria de transformação sueca, tornando-a competitiva no mercado mundial. A mudança do perfil da demanda externa e o desenvolvimento do parque tecnológico sueco são os principais fatores responsáveis pela diversificação de sua estrutura industrial ao longo deste século. Similarmente ao que tem ocorrido nos principais países desenvolvidos, a importância das indústrias baseadas em matéria-prima e produtos semi-acabados, bem como de inúmeras indústrias de bens de consumo, declinou em função do crescimento e do domínio das indústrias de tecnologia avançada.

Índice da produção (1995=100)	1996	1998	2000
Mineração	98,3	94,2	93,4
- minério de ferro	101,4	100,1	97,2
Manufaturados	101,0	112,4	125,7
- alimentos, bebidas e tabaco	104,5	103,6	102,8
- textil, vestuário e peleteria	97,7	94,4	88,4
- madeireira	96,8	109,6	112,7
- polpa, papel e produtos de papel	97,5	106,6	117,2
- impressos e publicações	100,4	105,6	107,2
- combustíveis: nuclear, carvão vegetal e petróleo refinado	102,0	101,4	102,3
- química	106,1	116,0	136,1
- farmacêutica	111,0	122,6	141,7
- borracha e plásticos	97,4	104,0	100,7

Índice da produção (1995=100)	1996	1998	2000
- minerais não-metálicos	92,3	97,5	102,9
- metais básicos	101,5	105,4	108,2
- produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos	98,1	115,7	127,4
- máquinas e equipamentos	94,7	93,0	93,8
- máquinas para escritório e computadores	100,9	99,5	87,7
- máquinas e aparelhos elétricos	96,6	110,6	140,8
- telecomunicação	135,0	189,1	286,1
- instrumentos de precisão	104,6	127,9	153,1
- veículos automotores	96,8	124,7	149,5
- outros equip de transporte	100,8	106,4	105,8
- móveis e outros manufaturados	103,1	118,2	127,3

Pesquisa e Desenvolvimento

A indústria sueca empenha-se constantemente em alcançar níveis mais altos de eficiência, aprimorar métodos de produção e desenvolver novos produtos para garantir sua presença tanto no mercado interno como no internacional. Os investimentos em P&D e treinamento alcançaram, em 1999, SEK 28 bilhões (US\$ 3,4 bilhões) ou 16% sobre o valor total investido no período. A indústria de transformação desfruta das vantagens da especialização avançada. Muitas empresas reduziram sua gama de produtos e focalizaram em produção mais especializada. A crescente competição levou muitas empresas a cooperarem de maneira mais extensiva. Custos com pesquisas técnicas, lançamentos em novos mercados, por exemplo, podem ser divididos entre empresas concorrentes. Um fator importante nesse sentido é o sistema de subcontratação, ou seja, a venda de partes e componentes



para empresas encarregadas de “acabar” o produto. Aproximadamente 25% da produção atual consiste de produtos para processamento futuro.

Engenharia Elétrica e Eletrônica

A indústria de engenharia elétrica e eletrônica responde por cerca de 15% da produção total da indústria sueca. A indústria elétrica pesada domina o setor, caracterizado pela alta qualidade e especialização na produção. Cresce, todavia, a presença de diversos produtos eletrônicos sofisticados entre a variada gama de produtos que o setor oferece.

A categoria mais importante do setor é composta por produtos de telecomunicação e sistema de telefonia, geradores elétricos, equipamentos de transmissão e aparelhos elétricos para a indústria, incluindo produtos de automatização, computadores (hard/software), eletrônica para fins militares e espaciais, eletrodomésticos e componentes elétricos e eletrônicos.

O volume de produção do setor de telecomunicações cresceu em 815% durante a última década (1990-2000). O Grupo Ericsson domina o cenário. As empresas de médio e pequeno porte, responsáveis por uma linha de produtos seletos e de tecnologia especializada têm papel significativo, graças à sua flexibilidade organizacional e ao método não-convencional de trabalho, constituindo um complemento de valiosa importância, como subcontratadas ou como manufaturadoras de produtos especiais a curto prazo.

Na área de defesa militar, o uso de tecnologia eletrônica avançada é abrangente. Um exemplo ilustrativo é o JAS 39, desenvolvido no país, cujos custos de construção excederam as previsões iniciais em função da sofisticação e precisão de seus componentes eletrônicos e do uso de “composite materials”. A distância entre precisão eletrônica utilizada para fins militares e a necessária para fins espaciais é percorrida sem barreiras numa sociedade altamente tecnológica. A entrada da Suécia na era

espacial ocorreu em 1986 com o lançamento do Viking, o primeiro satélite sueco (para pesquisa da esfera magnética), destinado a medir campos de ondas elétricas e magnéticas, e emissão de partículas e raios ultravioletas provenientes de formas “auroral”. Graças ao associamento à ESA, “European Space Agency”, a indústria sueca pôde desenvolver outros equipamentos, como: antenas e geradores especiais, transmissores de microondas, sistemas de processamento de dados portadores de computadores e telemetria, rastreamento e comando de bordo. Volvo, Saab, Scania, Ericsson e Electrolux estão entre as indústrias líderes nessa área.

Energia

Petróleo, energia elétrica e energia nuclear são as principais fontes de energia na Suécia. O consumo de petróleo e derivados foi reduzido quase à metade dos índices de 1970, graças ao pioneirismo da ASEA, que, em 1952, colocou em funcionamento o primeiro sistema de transmissão de alta voltagem, com capacidade para 400.000 volts. Desde então, a empresa vem desenvolvendo sistemas com capacidade de transmitir o dobro da inicial e equipamentos sofisticados na geração de energia extraída de diversas fontes: água, urânio, vento, gás, carvão e outros recursos naturais.

Taxas e impostos ambientais sobre emissões de dióxido de carbono são instrumentos de contenção de uso e racionalização de energia. Ainda assim, o consumo é considerável devido ao alto padrão de vida e ao longo e rigoroso inverno. O aquecimento de ambientes durante o inverno absorve cerca de 25% do total consumido. Somente de petróleo, o consumo é de 4 toneladas “per capita”.

A energia elétrica usada atualmente provém, basicamente, de usinas hidrelétricas e nucleares. Desde janeiro de 1996, o mercado de produção e venda de energia elétrica foi desregulado, permitindo competição entre empresas priva-



das, pondo um fim ao monopólio estatal. A rede de distribuição permanece, todavia, pública e regulada pelo Estado.

Fontes de energia (TWh)	1970	1980	1990	1999
Petróleo e derivados	350	285	187	211
Gás natural	-	-	7	9
Carvão e coque	18	19	31	25
Biocombustíveis	43	48	65	92
Restos de calefação	-	1	8	9
Hidroelétrica	41	59	73	71
Nuclear	-	76	200	210
Importação-exportação	4	1	-3	-5
Total	457	489	569	624

Equipamentos de transporte

As exportações da indústria de equipamentos de transporte diferem da indústria de manufaturados em geral, tendo como mercados importadores, principalmente, os EUA e o Canadá.

A Suécia produziu, no ano de 2000, 562,6 mil automóveis e 148,8 mil veículos pesados e ônibus. A produção de veículos pesados responde por 18,4% do total produzido globalmente e 95% dos caminhões e 94% dos ônibus foram para exportação. Da produção de automóveis, 82% foi exportada. O setor é totalmente dominado pela Volvo, Volvo Cars, Scania e Saab Automobile. A Volvo é a maior produtora de caminhões e ônibus da Suécia, e a maior produtora mundial de veículos pesados. A Volvo Car é a maior produtora de automóveis, enquanto a Scania é especializada em caminhões e ônibus. A Saab Automobile produz carros. Até o final dos anos 80 a in-

dústria automotiva era totalmente controlada por capital nacional. No início da década de 90 ocorreram várias mudanças, através da venda e/ou da fusão com empresas internacionais. Em 1990, a SAAB Scania vendeu a divisão de carros para a recém criada SAAB Automobile de propriedade em partes iguais pela SAAB Scania e pela empresa americana General Motors. Em 1995, a Saab-Scania foi dissolvida e a Scania tornou-se fabricante independente de veículos pesados. Em 1996, suas ações foram colocadas à venda na Bolsa de Valores por seu proprietário, o Grupo Investor. Em 1999, o Grupo Volkswagen adquiriu 34% de suas ações. A Saab, especializou-se na fabricação de produtos eletrônicos e aéreos e aliou-se ao grupo britânico BAE-Systems. A BAE e a Investor detém apenas a minoria de suas ações.

Além dos Países Baixos e de Israel, a Suécia é o único país "pequeno" com indústria aérea própria. A indústria aérea sueca consiste de dois setores: militar e civil. A indústria militar tem como clientela agentes governamentais, enquanto a civil conta com as linhas aéreas, cujas operações são reguladas através de decisões políticas. Nesse cenário, distinguem-se várias empresas responsáveis por diferentes fases no processo de produção: 1) construção da fuselagem da aeronave, desenvolvimento e acabamento final (Saab AB); 2) produção do motor da aeronave (Volvo Aero-unidade aeroespacial do grupo Volvo); 3) produção de equipamentos para a aeronave (grupo produtor de eletrônica e telecomunicações); e 4) manutenção da aeronave.

Indústria Farmacêutica

A indústria farmacêutica sueca cresceu, aproximadamente, 20% nas duas últimas décadas. Esse crescimento é fundamentado na inovação de sua produção e no sucesso de seu lançamento no mercado, como por exemplo: Seloken e Plendil, para distúrbios cardiovasculares, Bricanyl e Pulmicort,



para asmáticos, Genotropin, hormônio de crescimento, Healon, substância usada na cirurgia dos olhos, Losec, para combater úlceras, etc.. Como em outras áreas, o setor sofreu uma reestruturação e, das sete grandes companhias atuantes no início dos anos 80, apenas três sobreviveram: Astra, Pharmacia e Ferring. As duas primeiras dominam totalmente o mercado. 90% da produção total da indústria farmacêutica vai para exportação e o setor responde por 4.5% do total das exportações suecas.

3. Moeda e Finanças

A moeda oficial da Suécia é a Coroa Sueca (abreviação: SEK), que é dividida em centésimos denominados Öre. São as seguintes as cédulas e moedas em circulação: Cédulas: 20, 50, 100, 500 e 1000 coroas. Moedas: 50 öre, 1, 5, 10 coroas.

Com exceção de curtos períodos durante os intervalos entre-guerras, a moeda sueca esteve mais ou menos atada a câmbios fixos nos últimos 120 anos. Em novembro de 1992, o Banco Central sueco decidiu abandonar a unilateral ligação da Coroa sueca ao ECU e deixá-la flutuar. Imediatamente, registrou-se uma desvalorização de 20%. Os juros de mercado também caíram. Ao deixar a Coroa flutuar, o Banco Central, como responsável único, resolveu alterar a política monetária, que passou a ser dirigida pela estabilidade de preços. Esse sistema consiste em limitar o crescimento do índice de preços ao consumidor a 2%, com tolerância de uma unidade percentual para cima ou para baixo. Um nível consideravelmente mais baixo que a média dos anos 80, de quase 8%. A tendência de queda das taxas juros coincidiu com a queda da mesma no restante da Europa.

A Suécia optou pela não-adesão ao Euro, mas poderá fazê-la no futuro. O Governo sueco quer ter o apoio popular sobre a questão e deverá convocar, provavelmente em 2003,

um referendo nacional, cujo resultado determinará, ou não, a adesão. Uma condição importante para que a inflação seja mantida a níveis baixos e para que a Suécia possa aderir à UME será manter baixas as reivindicações salariais. Porém, após 10 anos de aumentos irrisórios em um mercado de trabalho marcado pelo desemprego, a tendência, em 2001, foi a de reivindicar aumentos substanciais uma vez que o clima era de baixo desemprego e alta procura de mão-de-obra, elevando o nível inflacionário a 2,7%.

Apesar da economia sueca estar estável e sólida, a Coroa tem oscilado em valor, havendo-se enfraquecido gradualmente com relação à moeda americana. Ao longo do ano 2000, a oscilação do valor da Coroa sueca foi paralelo, e na mesma proporção, que a desvalorização do Euro. As autoridades monetárias suecas sustentam que a coincidente desvalorização de ambas não está diretamente relacionada. Por um lado, constatou-se de fato o franco fortalecimento do dólar, mas não se descarta, por outro lado, que a moeda sueca tenha acompanhado o desempenho e as flutuações do Marco alemão, dado que a Alemanha é seu principal parceiro econômico. Ao longo de 2001, a Coroa sueca continuou enfraquecendo em relação à moeda americana, atingindo uma média cambial de $1\text{US\$}=\text{SEK}10,33$. Em 2001 a Coroa voltou a se fortalecer. A expectativa da maioria dos analistas é de que a moeda sueca venha a se estabilizar em 2002 em nível ligeiramente inferior a $1\text{US\$}=\text{SEK}10$.



Balço de pagamentos e reservas internacionais

US\$ bilhões	1998	2000
A. Contas correntes	8,17	6,63
Balança Comercial	17,48	15,13
Exportações		
Importações		
Serviços	-2,56	-3,15
Transportes	0,57	0,71
Viagens	-3,50	-3,96
Outros	0,36	0,09
Salários	0,31	-0,18
Rendimentos s/capital	-2,95	-1,83
Transferências correntes	-3,48	-3,33
B) Transferência de capital	0,81	0,37
C) Balança Financeira	-1,58	-3,07
Investimentos diretos	-4,80	-17,96
No exterior	-24,36	-39,44
Na Suécia	19,55	21,48
Investimentos em portfolio	-14,89	-3,06
Derivados financeiros	-2,46	-0,38
Outros investimentos	23,84	18,58
Reservas cambiais	-3,29	-0,25
D) Erros e omissões	-7,39	-3,92
Câmbio 1US\$	7,95	9,17

Finanças Públicas

Ao reassumir o poder, em 1994, o Governo

Socialdemocrata anunciou um plano com medidas concretas para fortalecer as finanças públicas. O programa, apresentado em 1995, era uma combinação de cortes orçamentários e elevação dos impostos, num total de SEK 118 bilhões (US\$16,5, ao câmbio médio de 1US\$=SEK7,13), equivalentes a 7,5% do PIB. A meta do plano era equilibrar as finanças até 1998. O resultado não poderia ter sido melhor, conforme mostra a tabela:

Finanças Públicas, US\$ milhões

Ano	Arrecadação	Despesas	Déficit/Superavit
1994/95	57.032,00	78.089,00	-21.056,33
1995/96	118.231,25	138.576,98	-20.345,73
1997	84.938,21	85.753,40	-815,18
1999	87.678,83	77.768,68	9.910,03
2000	87.251,00	76.125,19	11.115,81
2001	71.771,73	64.970,37	6.801,35

4. Sistema bancário

Na Suécia, operam vários pequenos bancos, porém, quatro grandes grupos bancários dominam o mercado, a saber, Nordea, FöreningsSparbank, Skandinaviska Enskilda Bank - SEB e Handelsbank, que são os principais prestadores de serviços ao público e a entidades governamentais e privadas no sistema financeiro sueco. A concentração do serviço bancário nesses poucos grupos é considerada problemática para o Banco Central (Riksbank), que os mantém em monitoramento permanente, pois, no caso alguma das quatro entidades bancárias deixar de honrar seus compromissos, existiria, na avaliação do BC, a possibilidade de uma crise sistêmica no sistema de pagamentos. O Banco Central mantém grau elevado de regulação, impondo obrigações e deveres rígidos, com vistas a manter os grupos competitivos e lucrativos. Há também ban-



cos estrangeiros atuando no mercado sueco, mas atuam somente na área financeira, sem abrir agências, ou oferecer serviços ao público em geral. Os bancos suecos habilitados a operar podem prestar todos os serviços bancários, mas, para que um usuário possa ter acesso à grande maioria desses serviços, é necessário obter um “número pessoal”, espécie de identificação única que dá acesso a toda informação de crédito e dívidas do usuário, num banco de dados nacional. Sem esse número, apenas poucos serviços podem ser plenamente usufruídos.

III – COMÉRCIO EXTERIOR

1. Evolução recente

Em função de sua adesão à União Européia em 1995 e dos ajustes decorrentes dos compromissos com a UE, especialmente na economia e no regime tarifário, o comércio exterior sueco adaptou-se de maneira positiva a mudanças. O país favoreceu-se de tarifas mais baixas e de acordos de livre comércio que a UE mantém com outros países não europeus. Entre 1995 e 2000 tanto as importações como as exportações cresceram e a balança comercial manteve um superávit quase linear de cerca de US\$ 16 bilhões. Em 2001, houve queda nas exportações e nas importações, em consequência da redução do consumo de manufaturados, tanto no mercado interno como externo.



2. Direção

2.1 Exportações da Suécia, 1999-2001 (US\$ milhões fob)

	1999	%	2000	%	2001(*)	%
Alemanha	9.026	10,6	9.262	10,9	6.463	11,5
Estados Unidos	7.769	9,2	8.225	9,7	6.091	10,8
Reino Unido	7.896	9,3	7.972	9,4	4.273	7,6
Noruega	6.629	7,8	6.565	7,7	3.387	6,0
Dinamarca	4.724	5,6	4.692	5,5	3.315	5,9
França	4.425	5,2	4.447	5,2	2.690	4,8
Finlândia	4.315	5,1	4.410	5,2	2.141	3,8
Países Baixos	5.049	6,0	4.227	5,0	2.861	5,1
Bélgica-Luxemburgo	3.637	4,3	3.632	4,3	2.437	4,3
Itália	3.081	3,6	3.283	3,9	2.016	3,6
Espanha	2.898	3,4	2.456	2,9	1.120	2,0
Japão	2.030	2,4	2.434	2,9	1.468	2,6
China	1.558	1,8	1.880	2,2	1.527	2,7
Polônia	1.531	1,8	1.444	1,7	1.182	2,1
México	585	0,7	1.080	1,3	824	1,5
Turquia	1.224	1,4	1.047	1,2	856	1,5
Suíça	1.232	1,5	1.020	1,2	721	1,3
Canadá	821	1,0	1.000	1,2	839	1,5
Brasil	793	0,9	676	0,8	631	1,1
SUBTOTAL	69.223	81,6	69.752	81,9	44.842	79,8
DEMAIS PAÍSES	15.564	18,4	15.407	18,1	11.361	20,2
TOTAL	84.787	100,0	85.159	100,0	56.203	100,0

Fonte: FMI. Direction of Trade Statistics – Yearbook 2001; Quarterly March 2002.

(*) janeiro a setembro



2.1. Importações da Suécia, 1999-2001 (US\$ milhões fob)

	1999	%	2000	%	2001(*)	%
Alemanha	10.236	16,3	12.013	17,3	8.856	17,2
Reino Unido	5.932	9,5	6.478	9,3	4.484	8,7
Noruega	4.474	7,1	6.000	8,7	3.766	7,3
Países Baixos	4.432	7,1	5.162	7,4	3.848	7,5
Dinamarca	4.041	6,4	4.962	7,2	3.495	6,8
Estados Unidos	3.979	6,3	4.882	7,0	3.058	5,9
França	3.665	5,8	4.037	5,8	3.142	6,1
Finlândia	3.188	5,1	3.766	5,4	3.052	5,9
Bélgica-Luxemburgo	2.270	3,6	2.609	3,8	2.150	4,2
Japão	2.057	3,3	2.152	3,1	1.142	2,2
Itália	1.936	3,1	2.072	3,0	1.826	3,5
Irlanda	891	1,4	1.150	1,7	906	1,8
Hong Kong	272	0,4	1.027	1,5	624	1,2
Suíça	1.006	1,6	976	1,4	689	1,3
China	1.467	2,3	970	1,4	829	1,6
Espanha	1.041	1,7	963	1,4	850	1,6
Polônia	716	1,1	953	1,4	733	1,4
Estônia	566	0,9	886	1,3	908	1,8
Brasil	246	0,4	271	0,4	240	0,5
SUBTOTAL	52.415	83,6	61.329	88,5	44.598	86,5
DEMAIS PAÍSES	10.280	16,4	8.004	11,5	6.932	13,5
TOTAL	62.695	100,0	69.333	100,0	51.530	100,0

Fonte: FMI. Direction of Trade Statistics – Yearbook 2001; Quarterly March 2002.

(*) janeiro a setembro.



3. Composição

Composição das exportações, US\$ bilhões

Produtos	1999	2000
Máquinas e equip. transporte	42,8	43,6
Telecomunicações	12,8	13,8
Veículos	10,5	10,1
Máquinas e aparelhos elétricos	5,0	5,3
Manufaturados	17,0	17,4
Papel, cartão e derivados	6,8	6,9
Ferro e aço	3,9	4,0
Manufaturados de metal	2,4	2,4
Químicos	8,2	8,2
Médicos e farmacêuticos	4,0	3,9
Diversos Manufaturados	7,4	7,1
Móveis	1,4	1,4
Matéria Prima, exceto comb.	4,7	5,3
Madeira, serragem e cortiça	2,3	2,3
Polpa e sobras de papel	1,4	1,9
Combust miner, lubrif, energ elétrica	2,0	2,9
Petróleo e derivados	1,8	2,8
Alimentos e animais vivos	1,9	1,8
Peixes, preparados de peixe	0,5	0,5
Cereais e derivados	0,4	0,4
Bebidas e tabaco	0,4	0,4
Total	85,0	87,0

Fonte: Statistical Yearbook of Sweden, 2002.

Composição das importações, US\$ bilhões

Produtos	1999	2000
Máquinas e equip. transporte	30,5	32,7
Máquinas e aparelhos elétricos	6,4	7,5
Veículos	7,0	7,0
Telecomunicações	4,0	4,9
Manufaturados	9,9	10,0
Ferro e aço	2,4	2,5
Manufaturados de metal	2,0	2,0
Metálicos, exceto ferro e aço	1,3	1,4
Diversos manufaturados	9,6	9,4
Químicos	7,5	7,0
Médicos e farmacêuticos	1,6	1,4
Químicos orgânicos	1,7	1,4
Combust miner, lubrif, energ elétrica	4,2	6,6
Petróleo e derivados	3,7	5,9
Alimentos e animais vivos	4,0	3,8
Frutas e vegetais frescos	1,2	1,0
Peixes, preparados de peixe	0,7	0,7
Matéria prima, exceto comb.	2,1	2,4
Madeira, serragem e cortiça	0,7	0,7
Minerais metálicos e sobras	0,5	0,7
Bebidas e Tabaco	0,6	0,6
Gordura vegetal e animal	0,2	0,1
Total	68,7	73,0

Fonte: Statistical Yearbook of Sweden, 2002.



IV – RELAÇÕES ECONÔMICO-COMERCIAIS BRASIL-SUÉCIA

1. Intercâmbio comercial bilateral

Apesar do crescimento registrado em 1998, o intercâmbio comercial entre os dois países permaneceu praticamente inalterado entre 1997 e 2001: a taxa média de crescimento no período foi de - 1,38%. O saldo da balança comercial apresentou déficits para o lado brasileiro em todos os anos do período em análise, em função, basicamente, do alto valor agregado dos produtos importados pelo Brasil.

As exportações brasileiras alcançaram US\$ 175 milhões em 2001, o que posiciona a Suécia como o 46º parceiro entre os mercados de destino para os produtos brasileiros. Em 2000 a Suécia ocupava a 35ª posição. Com relação às importações, o valor registrado, em 2001, foi de US\$ 812 milhões, representando um crescimento de 7% em relação ao ano anterior. Esse valor representa 1,46% do total das importações brasileiras e posiciona a Suécia como o 17º fornecedor de produtos para o mercado brasileiro.

Brasil: intercâmbio comercial com a Suécia, 1997-2001

	1997	1998	1999	2000	2001
Exportações					
US\$ mil	185.583	188.612	236.913	236.854	175.245
variação anual (%)	26,8	1,6	25,6	0,0	- 26,0
Importações					
US\$ mil	857.681	1.104.415	924.015	760.333	811.727
variação anual (%)	24,0	28,8	- 16,3	- 17,7	6,8
Balança comercial					
US\$ mil	- 672.098	- 915.803	- 687.102	- 523.479	- 636.482
Intercâmbio comercial					
US\$ mil	1.043.264	1.293.027	1.160.928	997.187	986.972

2. Composição do intercâmbio comercial bilateral

As exportações brasileiras para a Suécia apresentam características bastante definidas no que diz respeito à composição da pauta. O principal produto exportado, "café não torrado, não descafeinado, em grão", apesar de ter diminuído sua participação nos últimos anos, foi responsável por cerca de 20% das exportações para aquele país, em 2001. Destaca-se, também, a presença de produtos industrializados como, por exemplo, "outros aviões/veículos aéreos, de peso superior a 2.000 kg", com participação de 8,4% no total, e "carroçarias p/ veículos para transporte acima de 10 pessoas", com participação de 4,8%.

No caso das importações, apenas dois grupos de produtos são responsáveis por aproximadamente 68% do total importado: "máquinas, aparelhos e materiais elétricos", com participação de 38,6%, e "máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos", com participação de 29,2%. Entretanto, analisada em nível maior de desagregação, o que se observa é uma pauta bastante diluída entre os diversos produtos pertencentes a esses grupos.



Principais grupos de produtos/produtos exportados para a Suécia, 1999-2001

(US\$ mil)

Grupo de produtos/produtos	1999	%	2000	%	2001	%
Café, chá, mate e especiarias	66.005	27,9	48.810	20,6	34.895	19,9
café não torrado, não descafeinado, em grão	65.996	27,9	48.800	20,6	34.883	19,9
Máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	43.919	18,5	42.602	18,0	27.544	15,7
partes de maqs e apars p/ selecionar subst minerais	8.357	3,5	7.095	3,0	7.274	4,2
virabrequins (cambotas)	6.848	2,9	9.820	4,1	6.928	4,0
Veículos automóveis, tratores, etc, partes/acessórios	7.896	3,3	27.565	11,6	20.496	11,7
carroçarias p/ veiculos trans >= 10 pessoas ou p/ carga	4	0,0	14.714	6,2	8.407	4,8
outs partes/acessórios p/ tratores e veículos automóveis	2.044	0,9	4.198	1,8	5.350	3,1
eixos de transmissão c/ diferencial p/ "dumpers"/tratores	845	0,4	2.783	1,2	2.154	1,2
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	21.573	9,1	40.269	17,0	19.611	11,2
outs partes p/ aparelhos de telefonia/telegrafia	252	0,1	1.260	0,5	7.250	4,1
centrais automat comut eletrônica linha telef pública	596	0,3	0	0,0	4.111	2,3
circuito impresso montado p/ telefonia	1.907	0,8	37	0,0	2.832	1,6
Aeronaves e outros aparelhos aéreos, e suas partes	50.218	21,2	13.122	5,5	14.724	8,4
outs aviões/veículos aéreos, 2000kg	0	0,0	13.119	5,5	14.672	8,4
Produtos diversos das indústrias químicas	4.868	2,1	5.172	2,2	10.779	6,2
outs prods e preparas das inds quims/inds conexas, etc	1.383	0,6	1.548	0,7	4.007	2,3
outros solventes e diluentes orgânicos compostos, etc	2.978	1,3	2.990	1,3	6.331	3,6
Carnes e miudezas, comestíveis	2.009	0,8	6.095	2,6	8.451	4,8
carnes desossadas de bovino, frescas ou refrigeradas	176	0,1	2.925	1,2	4.775	2,7
carnes desossadas de bovino, congeladas	747	0,3	2.759	1,2	3.005	1,7
Madeira, carvão vegetal e obras de madeira	7.236	3,1	12.012	5,1	8.211	4,7
madeira de coníferas, em estilhas ou em partículas	1.612	0,7	8.318	3,5	4.830	2,8
Calçados, polainas e artefatos semelh, e suas partes	3.895	1,6	4.292	1,8	5.268	3,0
partes superiores de calçados e seus componentes	3.373	1,4	3.399	1,4	4.471	2,6
Plásticos e suas obras	2.487	1,0	3.651	1,5	3.486	2,0
Ferro fundido, ferro e aço	2.474	1,0	10.739	4,5	3.080	1,8
lamin ferr/aço, L >= 6 dm, estanhado, E < 0,5 mm	2.341	1,0	4.499	1,9	2.717	1,6
SUBTOTAL	212.580	89,7	214.329	90,5	156.545	89,3
DEMAIS PRODUTOS	24.333	10,3	22.525	9,5	18.700	10,7
TOTAL	236.913	100,0	236.854	100,0	175.245	100,0

Fonte: MDIC/SECEX/Sistema ALICE.



Principais grupos de produtos/produtos importados da Suécia, 1999-2001

(US\$ mil)

Grupo de produtos/produtos	1999	%	2000	%	2001	%
Máquinas, aparelhos e materiais elétricos	502.984	54,4	238.295	31,3	313.687	38,6
aparelhos de radiodeteção e de radiossondagem (radar)	80	0,0	34	0,0	48.341	6,0
circuito impresso montado p/ telefonia, etc	33.732	3,7	27.376	3,6	29.318	3,6
transformador eletr pot > 500 kva	26.041	2,8	0	0,0	23.328	2,9
outras partes p/ aparelhos de telefonia/telegrafia	68.186	7,4	49.097	6,5	20.290	2,5
outras bobinas de reatancia e de auto-indução	23.173	2,5	403	0,1	17.829	2,2
outros disjuntores p/ tensão igual ou superior a 72,5 kva	17.983	1,9	3.228	0,4	14.774	1,8
outros conversores elétricos estáticos	33.088	3,6	2.111	0,3	13.769	1,7
outras partes de outros transformadores, conversores, etc	1.912	0,2	250	0,0	11.939	1,5
apars transm/recep de telefonia celular, p/ estação base	18.277	2,0	5.099	0,7	9.675	1,2
outs apars transm/recep radiotelef/radiotelegraf digital	3.110	0,3	12.494	1,6	9.464	1,2
Máquinas, aparelhos e instrumentos mecânicos	196.433	21,3	210.491	27,7	236.760	29,2
outras máquinas e aparelhos mecânicos c/ função própria	7.973	0,9	12.316	1,6	12.301	1,5
outras partes p/ motores diesel ou semidiesel	18.929	2,0	10.243	1,3	8.447	1,0
outs máquinas e apars p/ fabr pasta de mater celulósica	1.741	0,2	110	0,0	8.440	1,0
classificadoras e depuradoras da pasta de celulose	0	0,0	0	0,0	7.752	1,0
Veículos automóveis, tratores, suas partes/acessórios	60.993	6,6	94.301	12,4	78.785	9,7
outras partes e acess p/ tratores e veículos automóveis	21.824	2,4	44.286	5,8	29.759	3,7
chassis c/ motor p/ veículos autom transp pessoas >=10	6.299	0,7	6.779	0,9	12.929	1,6
Instrumentos e aparelhos de optica, fotografia, etc	23.897	2,6	26.329	3,5	35.107	4,3
Ferro fundido, ferro e aço	18.137	2,0	23.222	3,1	23.109	2,8
Produtos farmacêuticos	20.717	2,2	16.841	2,2	19.801	2,4
outs medicam c/ comp heterocicl heteroat nitrog em doses	6.458	0,7	6.732	0,9	7.659	0,9
Obras de ferro fundido, ferro ou aço	15.194	1,6	15.479	2,0	14.405	1,8
Plásticos e suas obras	9.876	1,1	14.056	1,8	12.112	1,5
Ferramentas, artef de cutelaria, etc, de metais comuns	11.710	1,3	10.808	1,4	10.454	1,3
Produtos químicos orgânicos	8.227	0,9	9.741	1,3	10.406	1,3
Papel e cartão, obras de pasta de celulose, de papel, etc	11.613	1,3	22.115	2,9	9.938	1,2
SUBTOTAL	879.781	95,2	681.678	89,7	764.564	94,2
DEMAIS PRODUTOS	44.234	4,8	78.655	10,3	47.163	5,8
TOTAL	924.015	100,0	760.333	100,0	811.727	100,0



3. Investimentos suecos no Brasil

O Brasil é o terceiro país receptor de investimentos diretos suecos, após os EUA e a UE. As empresas sueco-brasileiras investiram US\$ 850 milhões em 1999 e estima-se, entre este período e 2004, investimentos no valor de US\$ 3.3 bilhões. Segundo a SOBEET, Sociedade Brasileira de Estudos sobre Empresas Transnacionais e a Globalização da Economia, a Suécia é o 12º maior investidor estrangeiro no Brasil.

4. Principais acordos com o Brasil

Merecem menção quatro acordos na área econômica, em vigor entre os dois países:

- 1) Acordo para proteção de marcas industriais e comerciais, concluído no Rio de Janeiro em 29 de abril de 1955;
- 2) Acordo para evitar a bitributação em matéria de imposto de renda, firmado em Brasília a 25 de abril de 1975;
- 3) Acordo sobre cooperação econômica, industrial e técnica, assinado em 03.04.1984; e
- 4) Acordo sobre consolidação de dívida, assinado em 19.01.93.



V – ACESSO AO MERCADO

1. Documentação e formalidades

Documentos de embarque (no Brasil)

a) *Fatura* (comercial)

A fatura deve conter:

- a data de sua expedição;
- nome e endereço do vendedor;
- nome e endereço do comprador;
- peso bruto, tipo, marcação e número de embalagens;
- peso bruto e preço de cada item;
- detalhes sobre qualquer tipo de desconto;
- condições de pagamento e de entrega.

A fatura deve estar escrita em inglês ou em alemão (se já não estiver em sueco, dinamarquês, ou norueguês). Caso contrário os funcionários da alfândega têm o direito de solicitar uma tradução escrita.

b) *Formulário A do SGP-Sistema Geral de Preferências*

O formulário SGP é uma declaração e certificado de origem combinados. Este é emitido, no Brasil, pelo Departamento Técnico de Intercâmbio Comercial da Secretaria de Comércio Exterior, que também deve garantir que as informações dadas pelo exportador estejam corretas. O idioma utilizado pode ser o inglês ou o francês. Se o formulário for preenchido à mão, tem de ser feito à tinta e com letras maiúsculas. Para pequenas consignações é atualmente possível usar uma declaração de fatura, em vez do formulário SGP.

Note que o Brasil não usufrui mais das vantagens de

tipo SGP para couro, peles, papel, calçados, equipamentos para transporte e certos produtos de ferro e aço. Para vinho e suco de frutas em quantidades acima de 3,000 litros ou 3,000 quilos, é requerida uma análise, além do certificado de origem.

c) *Conhecimento de Embarque*

Este tem de estar de acordo com a fatura e deve conter o nome da companhia importadora para que a empresa de navegação possa notificá-la antes da chegada da mercadoria ao porto de embarque.

d) *Guia de exportação*

Uma guia de exportação é necessária para tecidos e vestuário, já que são mercadorias cuja a importação para a UE está restrita. As cotas são administradas pelo Departamento de Comércio, no Brasil. Tais produtos são verificados duas vezes, e conseqüentemente, guias de exportação e de importação são exigidas. Uma guia de exportação também é necessária para flora e fauna compreendidas na Convenção de Washington sobre Comércio Internacional de Espécies Ameaçadas, juntamente com uma guia de importação do Conselho Sueco de Agricultura (*Statens Jordbruksverk*).

e) *Certificado Veterinário*

Este é sempre exigido na importação de produtos animais e deve ser emitido por uma autoridade oficial no Brasil. Observe-se entretanto que não é permitida a importação de carne de porco do Brasil. O certificado é necessário para carne bovina, com vistas a evitar a entrada de febre aftosa e salmonela. A Suécia ajustou-se em grande medida às regras da UE e as importações de carne bovina são permitidas desde 1998. Carne de ovelha também pode ser importada do Brasil,



enquanto que carne de aves de criação é permitida apenas quando proveniente do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, São Paulo e Mato Grosso do Sul. Todos produtos de origem animal têm de vir de um estabelecimento aprovado pela UE e pela autoridade sanitária de inspeção alimentar (Livsmedelsverket). Regras similares são aplicadas para pescados e moluscos. Para um estabelecimento obter tal aprovação, é necessário que a autoridade responsável no Brasil garanta cumprimento das normas relevantes da UE.

f) *Certificado sanitário ou fitossanitário (quando aplicável)*

É requerido no caso de plantas vivas, certas plantas e botões enxertados; vegetais incluindo batatas, batatas-doces, alho, cebolas, alface, chicória, endívia e tubérculos; frutas incluindo frutas cítricas, maçãs, peras, marmelos, damascos, cerejas, pêssegos, nectarinas e ameixas; e certas sementes incluindo milho e girassol. O certificado não pode estar com data anterior a 14 dias antes da data de exportação. O pedido para se importar figos secos, castanha-do-pará, amendoins, nozes e manteiga de amendoim tem de ser acompanhado de um certificado demonstrando o nível de aflatoxina.

g) *Certificado de seguro*

Exigido apenas quando as condições de entrega *não* são CIF. Nesse caso o valor sujeito às taxas alfandegárias inclui o custo de transporte, frete e seguro, tornando necessária uma documentação comprobativa.

h) *Certificado de qualidade*, pode ser exigido para certos produtos.

2. Desembaraço Alfandegário

Os documentos necessários para o desembaraço alfandegário na Suécia são os seguintes:

a) *Declaração alfandegária*

Um importador que pretende trazer mercadorias para livre circulação na UE, tem de incluir uma declaração escrita no Documento Administrativo Único (SAD), utilizado em todos os procedimentos alfandegários.

A maioria dos importadores regulares tem permissão para utilizar um procedimento simplificado. Isto é feito em duas etapas: primeiro entrega-se uma declaração simplificada e depois uma suplementar, fornecida alguns dias depois, conforme determinado. Do contrário uma declaração completa tem de ser submetida antes que o importador possa efetuar a recepção das mercadorias e pagar os tributos alfandegários e taxas.

Se não houver a intenção de desembaraçar os produtos na chegada, uma declaração resumida mencionando o número e tipo de embalagens, marcas, classe e peso bruto das mercadorias deve ser entregue. Nesse caso as formalidades de desembaraço deverão ser completadas em 45 dias, para mercadorias chegando via marítima, e em 20 dias, para outros meios de transporte. Durante esse tempo, elas são colocadas em um depósito temporário.

A declaração deve estar acompanhada de:

b) *Uma fatura*

Se nela constarem diversos itens, a fatura deverá então mostrar a categoria estatística relevante para cada classe de mercadoria. As mesmas deverão ser marcadas com "A", "R" ou "T", no caso de aplicabilidade de uma taxa sobre álcool, participação publicitária ou sobre tabaco, respectivamente.



c) Declaração de valor

O valor de mercadoria sujeito a direitos alfandegários - incluindo-se aí o custo de transporte, frete e seguro - que exceder a • 5,000 (aproximadamente US\$ 4,590) terá de ser declarado. Isso talvez não seja necessário para cada embarque, se o vendedor praticar vendas regulares com um mesmo comprador em condições comerciais regulares. O preço de fatura das mercadorias que estiver em moeda estrangeira, deverá ser convertido para SEK.

d) Certificado de origem

O formulário A do SGP desempenha essa função para importações do Brasil. É possível, com a permissão das autoridades suecas, obter-se um certificado sucessivo.

Outros documentos que podem ser requeridos são:

e) Lista de embalagem

f) Certificado veterinário /certificado fitossanitário

g) Guia de importação

Uma guia de importação é necessária para tecidos e vestuário, certos tipos de pescado, produtos agrícolas e siderúrgicos. Uma permissão especial é requerida para a importação de álcool (com conteúdo superior a 2.25% por volume). As licenças são emitidas por um período determinado e conferem o direito e a obrigação de importar a quantidade mencionada dos produtos em questão. No que se refere a têxteis e vestuário, o importador tem de apresentar uma guia de exportação antes que o Conselho Nacional de Comércio (*Kommerskollegium*) emita uma guia de importação. O Conselho pode emitir guias em conjunto, para amostras, sob a

condição que o valor total delas não ultrapasse a SEK 10,000 (aproximadamente US\$ 985). A maioria dos manufaturados não exige guia de importação. Também não é necessário guia para mercadorias depositadas num armazém alfandegado, ou importadas sob regras regulando armazéns alfandegados, importação temporária ou drawback (vide abaixo).

3. Formalidades

Todos os importadores de alimentos tem de estar registrados na Administração Nacional de Alimentos (*Statens Livsmedelsverk*), que deve ser informada sobre os diversos tipos de gêneros alimentícios destinados à importação e seus locais de depósito, após entrarem no país. Todos os produtos vendidos na Suécia têm de estar marcados em sueco e não podem conter nenhum aditivo proibido, cujo nome conste numa lista disponível na Administração de Alimentos.

Produtos animais podem apenas ser importados em pontos predeterminados de entrada. Avisos têm de ser mandados com antecedência para os postos de controle fronteiriço, já que tais produtos têm de ser inspecionados. Carne, inclusive de aves, sempre é testada para a eventualidade de conter salmonela. Se for permitida a livre circulação dos produtos na UE e eles tiverem de ser depositados num armazém livre ou alfandegado, ocorrerá uma verificação de documentos e identidade no posto de controle fronteiriço. Gêneros alimentícios, sem livre-importação para a UE, podem ser depositados num armazém alfandegado, após a realização do controle.

A inspeção de controle de plantas é realizada em Gøteborg, Helsingborg, Malmoe e Estocolmo. Não existem postos de controle fronteiriço para produtos de origem vegetal, mas uma permissão especial é requerida da Administração Nacional de Alimentos para amendoim, castanha-do-pará, figo, cacau, coco, produtos contendo proteína de soja, e água de fonte. Um certificado mostrando o nível de aflatoxina é



exigido para amendoins e castanhas-do-pará. O custo de tal licença é de SEK 450 (aproximadamente US\$ 45) e tem validade de um ano. A qualidade das frutas frescas e das hortaliças é verificada pelos fiscais do Conselho de Agricultura através de uma amostragem casual. O importador é responsável por assegurar que todos os alimentos oferecidos para venda estejam de acordo com os regulamentos da Administração Nacional de Alimentos. A administração pode rejeitar ou confiscar consignações discrepantes.

Produtos farmacêuticos não podem ser comercializados sem a permissão da Agência de Produtos Médicos (*Statens Läkemedelsverk*). Remédios naturais também têm de ser aprovados e registrados na agência antes de sua importação e venda.

Artigos feitos de metais preciosos não precisam demonstrar teste e contraste, mas os importadores devem estar registrados no Instituto Nacional de Teste e Pesquisa (*Sveriges Provnings- och Forskningsinstitut*). Produtos de ouro e de platina que não forem testados, têm de carregar a própria marca registrada do importador e o quilate. Não existem exigências para a comercialização de artigos de prata. São definidos como sendo artigos de metal precioso aqueles que contêm: 585/1,000 ou mais partes de ouro, 830/1,000 ou mais partes de prata, ou 950/1,000 ou mais partes de platina.

Existem determinações detalhadas regulando a importação de produtos que possam ameaçar a saúde ou o meio ambiente. Brinquedos, artigos sanitários e medicinais, e vestuário e tecidos utilizados na confecção de roupas, não podem ser vendidos, se tiverem sido tratados com substâncias consideradas perigosas. Um certificado de uma autoridade pertinente do Brasil talvez seja exigido.

Uma Taxa de Valor Agregado (TVA) é paga às autoridades alfandegárias na importação de produtos tributáveis. A alíquota é de 25%, com exceção de gêneros e aditivos alimentícios, taxados em 12% e jornais, em 6%. A Taxa de Valor

Agregado (TVA) baseia-se normalmente no valor sujeito a taxas alfandegárias, incluindo o custo de transporte, frete e seguro, além dos direitos alfandegários e outras taxas e despesas.

Nenhuma taxa é cobrada para o desembarço aduaneiro e outras formalidades, com exceção da inspeção por amostragem casual, quando então uma pequena taxa é cobrada. Para frutas e hortaliças a taxa é de SEK 1,45 (aproximadamente US\$ 0,14) por 100 kg e para carne, SEK 2.70 (aproximadamente US\$ 0,27) por 100 kg. As autoridades municipais cobram dos importadores uma taxa para cobrir os custos dos postos fronteiriços.

4. Procedimento para recursos

No caso das mercadorias serem rejeitadas pelos funcionários da alfândega, um recurso escrito pode ser encaminhado ao Conselho Sueco de Alfândegas (*General tullstyrelsen*), num prazo de três semanas após o recebimento da decisão.

Existem duas alternativas no caso do importador considerar incorretos os direitos alfandegários e outras taxas tributadas. Uma solicitação escrita de revisão pode ser feita à repartição alfandegária que tomou a decisão inicial, ou um recurso pode ser encaminhado ao Conselho Sueco de Alfândegas, dentro de um prazo de três anos. Entretanto é bom observar que as taxas cobradas tem de ser pagas dentro do tempo estipulado de 10 dias, mesmo se uma revisão for solicitada ou se um recurso for impetrado. Se for determinado que as taxas cobradas eram muito altas, a diferença será resarcida, acrescentada de juros.



5. Procedimentos especiais

Instalações alfandegárias

A maioria dos portos dispõe de boas dependências para cargas não perecíveis, produtos agrícolas e mercadorias que requeiram armazenamento em baixa temperatura. As mercadorias que aguardam apresentação para desembarço aduaneiro, dispõem de armazenagem temporária. O período máximo de armazenagem para mercadorias provenientes de embarques marítimos é de 45 dias, e de 20 dias para outros meios de transporte. Mercadorias em armazenagem temporária podem apenas ser manuseadas se a integridade delas não for afetada. A embalagem pode ser fortalecida, mas não pode haver alteração na aparência ou nas características técnicas.

Armazéns alfandegados são oficialmente divididos em seis categorias. Na Suécia existem apenas duas; armazéns abertos a todos, onde as mercadorias são depositadas sob a responsabilidade do proprietário ou arrendatário, e armazéns particulares, onde o proprietário ou arrendatário é a pessoa que deposita as mercadorias, mas não necessariamente o dono delas. Não existem, na Suécia, armazéns alfandegados operados exclusivamente pelas autoridades alfandegárias.

Mercadorias do Brasil e de outros países não-membros da UE podem ser depositadas em armazéns alfandegados, sem que impostos de importação e outras taxas sejam tributadas, e sem o cumprimento de qualquer restrição de importação. Entretanto, as autoridades podem exigir que regulamentos sanitários sejam cumpridos antes do depósito das mercadorias.

Atualmente não existem portos ou zonas francas na Suécia. Já existiram portos francos em Estocolmo, Gotemburgo, Malmoe e Norrkoeping. Novas exigências, resultantes da entrada da Suécia na UE, têm levado à utilização de armazéns alfandegados pelas autoridades locais. Um total de 400 armazéns desse tipo existe no país, localizados em todos os principais portos de entrada. As instalações estão sob a supervisão

das autoridades aduaneiras, mas são operadas comercialmente pelas municipalidades locais. Uma permissão especial é necessária para operações industriais, e nenhum comércio varejista é permitido, com exceção de fornecimentos para navios e aviões.

Importação sob consignação

Mercadorias sujeitas a taxas alfandegárias, e enviadas sob consignação, têm de estar acompanhadas por uma fatura. De acordo com os regulamentos da UE, as autoridades alfandegárias não podem conceder isenção para mercadorias importadas para venda ou para devolução. O único caso onde um reembolso pode ser feito para mercadorias é quando tiverem sido doadas para uma organização de caridade de renome.

Drawback

Direitos alfandegários, taxas e outras despesas pagas por mercadorias que compõe a parte de um produto, que depois é exportado, são reembolsadas (veja também "sistema de restituição" sob a admissão temporária abaixo). Reembolsos podem também ser feitos para a reexportação de mercadorias se:

- a) elas estiverem defeituosas, nesse caso a solicitação para o ressarcimento tem de ser feita dentro de um ano da data de importação, e a exportação das mercadorias dentro de dois meses dessa data;
- b) elas não preencherem as condições determinadas pelo acordo no qual a importação se baseou;
- c) tiverem o embarque impossibilitado;
- d) tiverem venda proibida por um tribunal de justiça;
- e) não for possível entregá-las devido a um erro



pelo qual o importador não é responsável;

- f) forem endereçadas erroneamente, e nesse caso têm de ser retornadas para o fornecedor original ou a um endereço determinado por ele;
- g) não forem adequadas para o propósito intencionado;
- h) não estiverem de acordo com os regulamentos relevantes à sua utilização ou venda;
- i) devido à introdução de novos regulamentos, for impossível o uso para qual eram intencionadas;
- j) uma isenção alfandegária total ou parcial tiver sido requerida, mas não for concedida. Nesse caso também, as mercadorias tem de ser exportadas ao fornecedor original ou a um endereço determinado por ele;
- l) tiverem chegado após a data compulsória de validade.

Admissão temporária

Uma permissão da autoridade alfandegária regional é necessária para a utilização desse procedimento. Ele permite que mercadorias sejam utilizadas na jurisdição alfandegária da UE, sem a necessidade de se pagar todos ou parte dos direitos de importação e outras despesas; quando forem destinadas para reexportação sem terem sido transformadas. A condição é de que no ato da reexportação, possam ser identificadas como as mercadorias trazidas primordialmente. O tempo permitido para importação temporária varia de 4 semanas até 24 meses, dependendo das mercadorias em questão e sua utilização.

As razões mais comuns para a permissão de importação temporária são devido às mercadorias serem:

- a) destinadas a uma exposição ou feira comercial,
- b) amostras,
- c) instrumentos e/ou aparelhos indispensáveis aos

seus usuários em suas aptidões profissionais,

- d) para fins educacionais,
- e) experimentadas ou testadas,
- f) vendidas num leilão.

É necessário providenciar uma garantia para se cobrir as tarifas, taxas e outras despesas tributadas no caso das mercadorias serem destinadas para livre circulação, e se as despesas totais excederem SEK 4,700 (aproximadamente US\$ 470). Uma garantia não é exigida quando já existe um Carnê ATA emitido pela câmara de comércio sancionada — na Suécia, a Câmara de Comércio de Estocolmo (*Stockholms Handelskammare*).

Um procedimento complementar, conhecido como *processamento ativo*, permite que mercadorias importadas sejam submetidas a alguma forma de processamento, incluindo montagem, reparação, e adaptação ou ajuste, e depois reexportadas. Uma permissão das autoridades alfandegárias é necessária. Existem dois tipos de processamento ativo. Primeiramente, existe o “sistema de suspensão”, no qual as mercadorias ficam sob o controle das autoridades alfandegárias até serem exportadas. Nenhum direito é cobrado e nenhuma guia de importação é exigida, mas uma garantia tem de ser depositada para cobrir despesas normalmente ocasionadas durante procedimentos habituais de importação. O segundo tipo de *processamento ativo* é o “sistema de restituição”, usado para fornecimentos parcialmente reexportados. Direitos alfandegários e a Taxa de Valor Agregado (TVA) têm de ser inteiramente pagos, mas um reembolso pode ser exigido num prazo dentro de seis meses da data de reexportação. O sistema não pode ser usado, entretanto, para mercadorias sujeitas à restrições de importação.

Mercadorias em trânsito

Mercadorias em trânsito estão submetidas a supervisão



alfandegária, desde o início até a conclusão do transporte, segundo a maneira prescrita. Existem dois tipos de trânsito: interno e externo. Trânsito interno, ou procedimento T2, é utilizado quando mercadorias com direitos já pagos, são transportadas de uma parte da UE para outra, através do território de um terceiro país. Sob os regulamentos para trânsito externo - o procedimento T1, as mercadorias exteriores à UE podem ser expedidas de um lugar para outro, na UE, sem a tributação de impostos de importação e outras despesas. Esse procedimento pode apenas ser aplicado em mercadorias atravessando um terceiro país, se houver um acordo internacional permitindo isso.

As formalidades do transporte rodoviário são simplificadas com um Carnê de tipo TIR, emitido na Suécia pela Associação Nacional de Empresa de Transportes (*Svenska Åkeriförbundet*). O Carnê ATA, mencionado acima, também contém documentos que simplificam o transporte de mercadorias.



VI – ESTRUTURA DE COMERCIALIZAÇÃO

1. Canais de distribuição

Considerações gerais

A Suécia é um país de tradição comercial, dependente economicamente tanto de importações como de exportações. Estima-se que aproximadamente 50% dos bens de capital utilizados no país e 30% dos bens de consumo venham do exterior. A maior parte é importada pelo setor privado, enquanto que as importações do setor público, segundo dados do Conselho Nacional de Aquisições Públicas, alcançam apenas 6% do total das compras estatais. Os dados gerais não incluem, porém, o volume significativo de bens e serviços fornecidos por subsidiárias de empresas suecas no exterior nem de representantes suecos de companhias estrangeiras, o que permite deduzir que o montante real de troca externa seja maior do que nas estatísticas.

Da mesma forma que em outros países, os principais canais de distribuição são os agentes que operam sob comissão ou os importadores propriamente que adquirem diretamente e que muitas vezes são também atacadistas. Os importadores-atacadistas negociam aproximadamente dois terços dos produtos importados pela Suécia, incluída a maioria dos bens de consumo e matérias-primas para a indústria. Tem havido uma forte tendência de ampliação ou verticalização, em que a simples atividade atacadista se expande, acumulando produção, montagem e/ou vendas ao varejo.

O comércio na Suécia está dividido basicamente em dois segmentos principais: a) gêneros alimentícios e artigos domésticos, onde três grandes cadeias (ICA, Coop Konsum e Axel-Johnsson, descritas mais adiante) dividem aproximadamente 80% do mercado entre si; e b) produtos especializados (manufaturados, materiais e insumos em geral), onde a parcela dessas cadeias é inferior a 20% no mercado global sueco.

A tendência no ramo dos gêneros alimentícios e domésticos é de utilizar o preço como principal forma de competição. Lojas de preços baixos que importam diretamente produtos não-perecíveis ou que os adquirem de outros pequenos importadores estão se tornando uma tendência comum.

Grandes entrepostos varejistas que oferecem uma ampla variedade de produtos, mas com gastos reduzidos no setor de serviços e manipulação mecanizada, tornam-se cada vez mais importantes. Para fazer face a essa modalidade de comércio, outras empresas do ramo estão aprimorando seus serviços, definindo mais claramente os produtos oferecidos e aprimorando a qualidade da oferta. O número de lojas comerciais de grande porte têm diminuído nos últimos anos e as remanescentes têm mudado de conceito.

Muitas lojas especializadas fazem parte de cadeias. As maiores cadeias de vestuário são a Hennes & Mauritz, a KappAhl e a Lindex; para artigos domésticos existem a IKEA (móveis, produtos de decoração, etc.), a Beijer Byggmaterial (material de construção) e a Järnia (ferramentas etc.); e para artigos de lazer a OnOff (rádio/TV, som, computadores), a Siba (rádio/TV), a Linkopia/Expert (rádio/TV, fotografia) e a Intersport (artigos esportivos e outros itens de lazer).

Existem aproximadamente 100 companhias de remessa postal, sendo que as 12 maiores acumulam dois terços do comércio, que incluem a Ellos (de propriedade da ICA), Josefssons (de propriedade do Coop Konsum), a Haléns Postorder e a H&M Rowells (de propriedade da Hennes & Mauritz-roupas).

A margem de lucro varia de acordo com o tipo de companhia e de produto. Para frutas frescas e hortaliças, um agente geralmente supõe uma comissão de 5%. Importadores têm uma margem de lucro que varia de 10% a 30% do valor após o desembarque. Atacadistas geralmente acrescentam mais cerca de 15% ou mais caso ofereçam algum tipo de serviço especializado de custo mais elevado. A margem de lucro de importadores de flores cortadas é de 15 a 25% do valor após o



desembarque. Atacadistas regionais e locais das partes central e setentrional do país geralmente praticam a mesma margem de lucro. No sul, a competição de importadores com agricultores locais e exportadores dinamarqueses mantém menor a margem de lucro dos atacadistas. A margem de lucro dos varejistas oscila entre cerca de 120% (inclusive 25% de TVA – Taxa sobre o Valor Agregado) em supermercados e 200% ou mais, em lojas especializadas em flores.

As margens de lucros de varejistas no comércio de produtos de mercearias e outros produtos perecíveis de rápida circulação variam de 60 a 70% até 100% ou mais, incluída a TVA.

Um agente que lida com vestuário *prêt-à-porter* espera uma margem de 5% a 17%, dependendo do estilo e da moda do item e da assessoria técnica que deva prestar ao vender o produto. Dependendo da marca de moda, importadores estipulam margens de 10 a 60%, e varejistas de 80 e 100% sem incluir a TVA.

No que toca a produtos artesanais, a margem de lucro do atacadista pode ser de 70 a 90% do preço CIF, enquanto que varejistas aplicarão um mínimo de 100% (exclusive a TVA).

Pormenores sobre o mercado para um produto em particular podem ser obtidos ao se completar e retornar o formulário incluído no folheto “Business with Sweden”, disponível na Associação de Câmaras Suecas de Comércio e Indústria (vide abaixo).

Os principais centros de distribuição são: Estocolmo, que dispõe de boas conexões com toda a região báltica; Gotemburgo, maior porto da Suécia e principal destino de navegação do Mar do Norte; e Malmo, no ponto meridional do país, próximo à Dinamarca e ao continente europeu. Vale destacar a eficiência da estrutura de distribuição para o interior, seja em nível regional ou local, uma vez que estradas e empresas de transporte rodoviário permitem que a mercadoria chegue a áreas remotas em até 24 horas.

Estrutura geral

Existem quatro categorias de companhias atacadistas:

- a) As independentes, proprietárias dos produtos com os quais lidam e comercializam.
- b) Companhias que combinam vendas por atacado com o varejo, em redes com as três grandes cadeias suecos de gêneros alimentícios e outros mercados de produtos de rápida circulação – a ICA, a Coop Konsum e o Grupo Axel Johnson (Ahléns).
- c) Produtores que comercializam por atacado produtos de fabricação própria ou através de escritórios ou depósitos em outros pontos do país.
- d) Agentes que intermediam operações comerciais sem adquirirem os produtos com que lidam.

Alguns atacadistas têm ampliado a gama de produtos, serviços e atividades comerciais para satisfazer as demandas do consumidor. Por exemplo, atacadistas que antes concentravam as atividades apenas em alimentos importados, passam a lidar também com alimentos frescos, antes distribuídos diretamente pelos produtores. Empresas que antes comercializavam apenas papel oferecem hoje uma variedade cada vez maior de artigos de escritório.

Pode-se contar, também com distribuidores que atingem clientes de médio porte em termos de volume de compras. Nos setores de gêneros alimentícios, de artigos de escritório, de ferramentas e material de construção, os grandes atacadistas têm montado hipermercados para atender clientes de médio porte, operando como lojas de auto-serviço, porém para compras de volume maior que as do consumidor individual.

No setor de bens de consumo perecíveis, as vendas por atacado são dominadas pelas três cadeias mencionadas aci-



ma. Todas possuem seus próprios hipermercados de vendas a varejo e operam nacionalmente. Juntas detêm mais de 70% do mercado:

A ICA tem uma parcela de 35% do mercado. É uma cadeia cujos proprietários são os cerca de 2.300 varejistas que compõem a rede. Importam diretamente através da ICA Handlarnas AB e por intermédio de companhias especializadas como a ICA Frukt & Grönt AB (frutas e hortaliças). Juntamente com outras três companhias nórdicas é também co-proprietária da Viking Fruit, especializada na importação de frutas das Américas do Sul e do Norte, e da Austrália.

A Coop Konsum com 390 lojas, 6.500 empregados e um faturamento de aproximadamente US\$ 1.1 bilhão, realiza suas operações de vendas por atacado através de um grupo de propriedade da União Cooperativa Sueca e Sociedade Atacadista - KF (Swedish Cooperative Union and Wholesale Society). A KF detém aproximadamente 15% do mercado. Ela presta serviços às associações cooperativas de vendas ao varejo e à cooperativa de petróleo OK. Juntamente com outras cooperativas em outros países nórdicos, a KF possui também a Sociedade Cooperativa Atacadista Nórdica (Nordic Cooperative Wholesale Society) – NAF, que encarrega-se de compras em conjunto. Ela também dispõe de escritórios em várias pontos no exterior, inclusive na América do Sul, e compra em grandes quantidades para as usinas de processamento de alimentos das cooperativas de consumidores em todos os países nórdicos: Suécia, Dinamarca, Noruega, Finlândia e Islândia.

O grupo Axel Johnson possui a Axfood, uma empresa que engloba duas companhias atacadistas com uma parcela de mercado de aproximadamente 20%: a Dagab, para o fornecimento dos supermercados da rede própria e a Axfood Närlivs, atacadista para o fornecimento dos demais varejistas. O grupo emprega 8.600 pessoas na Suécia e engloba 700 supermercados. Na Finlândia tem 300 lojas com 10% do mercado. O grupo fatura US\$ 3 bilhões anualmente. Esse grupo tam-

bém detém 50 por cento da Servera, o maior atacadista do país no fornecimento para o setor de **catering**, e um faturamento de US\$ 4 milhões. Além de alimentos, a Servera fornece uma ampla variedade de equipamentos para restaurantes e de artigos sanitários.

Dentre outros atacadistas, apenas a Bergendahl & Son AB dispõe de uma grande variedade de produtos de rápida circulação. Opera na parte sul do país, na faixa geográfica entre Gotemburgo e Estocolmo. As maiores companhias especializadas incluem a Swedish Match AB (tabaco, isqueiros e fósforos).

Aproximadamente 30 % das importações suecas são de bens de consumo, sendo 70% de produtos industrializados, matérias-primas, matérias para processamento, semimanufaturados, maquinaria, equipamentos e componentes.

No caso de tais bens, os métodos de marketing variam de acordo com os tipos de produtos. Matérias-primas e mercadorias são compradas por atacadistas importadores que mantêm estoques para distribuição. No tocante a maquinaria e equipamentos, é interessante que o fornecedor apresente bens com tecnologia que implique alguma economia no processo de produção ("cost-saving technology"). Estes são geralmente importados por companhias que também fornecem assessoria técnica e peças sobressalentes.

Quanto a semimanufaturados e peças, o componente original (OEM) é vendido diretamente e freqüentemente conta com auxílio de representantes locais. Importadores, atacadistas e varejistas são utilizados normalmente na comercialização do produto no mercado. É recomendável tornar-se um fornecedor de peças originais, na categoria denominada OEM (Original Equipment Manufacturer), e garantir continuidade de negócios durante período prolongado. Uma aprovação do tipo OEM é considerada, para um fornecedor, uma boa referência no mercado internacional de componentes.



Canais recomendados

Há várias formas de comercializar os produtos, dependendo de sua particularidade. No caso do café, por exemplo, sendo o Brasil atualmente o principal fornecedor da Suécia, os exportadores recentes, que ainda iniciarão tal atividade neste país, são aconselhados a contatarem um agente ou uma empresa de trading comercial europeia, já que os importadores geralmente não compram direto dos produtores. As perspectivas de novos participantes no mercado não são animadoras, mas os compradores não descartam totalmente novos fornecedores de grãos verdes, especialmente na eventualidade de quedas de produção.

No que tange a vestuário, os principais importadores são cadeias de lojas ou atacadistas que freqüentemente possuem seus próprios canais e agentes que procuram e identificam fornecedores com novos produtos, especialmente lojas especializadas em itens de alta moda, que constantemente buscam elementos interessantes que possam ser integrados à moda do momento.

Com relação a sucos de fruta, as maiores companhias da Suécia processam e embalam o produto no país, adquirindo o ingrediente diretamente de fornecedores de preferência com renome e que sejam bem estabelecidos. Existem agentes suecos e estrangeiros na comercialização na bolsa europeia de **commodities**, como as de Amsterdã e Hamburgo.

No que toca a calçados, existem apenas alguns grandes importadores, que também são atacadistas, vendendo para ambas lojas comerciais de grande porte e lojas especializadas em calçados.

No comércio de flores cortadas e outros produtos de horticultura, existe aproximadamente uma dúzia de importadores, muitos deles especializados em produtos de uma região ou de um país em particular. A maioria compra por conta própria e não opera com comissões.

Existem grandes importadores de artigos de couro. Também é possível estabelecer contatos através de feiras internacionais de comércio, como as de Milão e Offenbach (Alemanha), que são visitadas pelos maiores compradores suecos. Todavia, a maioria das importações de couro é feita por agentes. O único comprador de couro que não opera com agentes é a IKEA, um grande varejista de móveis de baixo custo, que freqüentemente adquire seus produtos no mercado internacional, para entrega direta às empresas subcontratadas que fabricam suas mobílias forradas com couro.

O mercado de móveis está dividido entre móveis domésticos, móveis para escritórios, instituições, entre outros, e aparadores e armários embutidos para cozinhas, átrios e quartos - instalados pelas construtoras e não pelos proprietários ou inquilinos. No caso dos móveis domésticos, o exportador pode estabelecer um contato direto com uma das maiores cadeias de varejistas, cuja maior é a IKEA, ou vender por intermédio de um agente. Quanto aos móveis de escritório, o fornecedor precisará de um agente ativo ou representante, que possa prover aos decoradores de interior e arquitetos exemplos e informação atualizada do produto. O segmento do mercado de aparadores e armários embutidos é de penetração muito difícil para um fabricante estrangeiro, já que todos os fornecimentos devem se adequar aos padrões suecos.

Com respeito a venda de bebidas alcoólicas, vinhos, aguardentes e cervejas de elevado teor alcóolico (a cerveja está dividida em três classes, segundo o teor alcóolico), há uma peculiaridade que deve ser mencionada. A venda de bebida alcoólica para o consumidor pode ser realizada apenas pelo **Systembolaget**, cadeia de propriedade do estado, que tem o monopólio da venda de álcool no país. Até o início de 1995 havia também um monopólio estatal para importação de bebidas com teor alcóolico superior à 2,25% de álcool por volume, mas com a entrada da Suécia na UE, que teve que se adaptar às normas comunitárias, outras companhias independentes e



privadas puderam obter licença específica para importar bebidas alcoólicas. O importador necessita ser credenciado pela autoridade "Statens Folkhälsoinstitut" (www.fhi.se) e posteriormente pode fornecer ao Systembolaget a aos restaurantes. A legislação deverá ainda sofrer alterações, no sentido de uma maior liberalização, uma vez que a Suécia deverá se harmonizar totalmente com o resto da UE.

Compras governamentais

A Suécia é signatária do Acordo sobre Aquisições Governamentais da OMC, que proíbe qualquer forma de discriminação contra fornecedores estrangeiros por agências governamentais na abertura de licitações acima de um determinado valor, embora isso não se aplique a contratos envolvendo segurança. Com a entrada da Suécia na União Europeia, as diretrizes da Comunidade se aplicam a aquisições públicas suecas e foram incorporadas à legislação específica denominada Ato de Aquisições Públicas da Suécia. São aplicáveis acima de patamares estipulados, atualmente ECU 200,000 (cerca de USD 200,000) para bens e serviços e ECU 5,000,000 (USD 5 milhões) para contratos de obras públicas. O Ato é aplicável às autoridades governamentais tanto central como local, bem como a certas companhias, associações e fundações públicas. A administração central assume a responsabilidade de acordos sujeitos a cancelamento ("call-off") em nome de todas as agências governamentais, sob o qual estas podem cancelar diretamente um acordo de fornecedor nas condições mencionadas. Não existe isenção de tarifas aduaneiras e de outros tributos sobre compras efetuadas pelo estado ou outras autoridades públicas. As quantias a serem pagas dependem unicamente da natureza e da origem dos produtos.

O Ato estabelece que bens e serviços devam ser adquiridos em bases comerciais e de maneira competitiva e não-discriminatória. Uma notificação de aquisições acima dos patamares fixados tem que ser publicada no Suplemento ao

Jornal Oficial das Comunidades Europeias. A informação também está disponível no banco de dados do Diário Eletrônico de Concorrências da UE (TED), conectado ao jornal.

O Ato estabelece três tipos de procedimentos para tais aquisições: aberto, restrito e negociado. Durante o procedimento aberto, propostas podem ser submetidas por todos fornecedores que requeiram os documentos de contrato após a aquisição tornar-se pública. Não se realiza nenhuma negociação. Segundo o procedimento restrito, alguns fornecedores são convocados para submeterem propostas, mas nesse caso também não há negociações. No terceiro procedimento, negociações podem ser efetuadas com um ou mais de um dos fornecedores convocados para submeterem propostas. Esse procedimento só pode ser usado em algumas ocasiões específicas, além de obras públicas.

As concorrências têm de ser submetidas por escrito (não se aceita fax ou correio eletrônico) dentro de certos limites de tempo. O que for aceito tem de ser, na totalidade, a oferta mais econômica do ponto de vista de preço, custo operativo, qualidade, características estéticas e funcionais.

As regras para compras inferiores aos patamares fixados não são tão rigorosas, uma vez que os princípios básicos são os mesmos, mas o procedimento de concorrência não é regulado tão detalhadamente e não há nenhum tempo mínimo destinado à avaliação. A única cláusula é de que seja feito dentro de um prazo "razoável". Em circunstâncias especiais, como numa situação inesperada e urgente, a aquisição pode ser direta, sem a necessidade de concorrências escritas. Mesmo em tais casos os preços devem ser comparados.



2. Promoção de vendas

Considerações gerais

No comércio sueco, predominam algumas cadeias de supermercados e de lojas de departamento que organizam uma ou mais grandes promoções, anunciadas nos principais jornais, destacando produtos e itens vendidos com desconto na semana promocional. Os descontos são geralmente concedidos aos varejistas pelos fabricantes e/ou importadores, que absorvem parte do custo da propaganda. As lojas frequentemente efetuam campanhas promocionais paralelas ou posteriores ("follow-up"), mediante montagem de mostruários especiais nas lojas, distribuição de folhetos, colocação de cartazes nas vitrines, degustações ou demonstrações e distribuição direta de propaganda pelo correio, muitas vezes com cupons de descontos.

Normalmente, o importador solicita contribuição de um exportador, mediante desconto especial, para campanhas e atividades promocionais. Alternativamente, o exportador pode oferecer-se para pagar parte do custo de promoção de seus produtos.

Dada a natureza do produto, os tipos de campanhas podem variar. O "marketing" de bens industriais, por exemplo, é mais eficiente com envolvimento pessoal de vendedores, pois esses produtos são melhor divulgados através de agentes que realizem visitas aos potenciais clientes, preferivelmente precedidas por propaganda enviada pelo correio. Bens de consumo são melhor divulgados através de propaganda intensiva e outras atividades promocionais como as descritas acima.

Feiras e exposições

A importância das feiras comerciais na Suécia é relativa do ponto de vista do exportador, pois o êxito depende do tipo de produto, sua demanda, se há equivalente no mercado local ou, ainda, se há grande concorrência ou se já há representação. Há que se pesar, também, os custos de participação em feiras e exposições, às vezes altos, o que exige algum conhecimento do mercado alvo ou assessoria local, como por exemplo um representante, que oriente o exportador a otimizar seu investimento com vistas a obter-se o maior benefício da participação em um evento comercial.

De toda maneira, antes de se considerar a promoção em feiras e exposições na Suécia, com expectativa realista de assinar contrato durante exposição, é recomendado estabelecer um representante sueco que oriente o exportador e traduza as peculiaridades e as práticas de negociação local.

A participação numa feira deve ser claramente definida. O custo deve ser comparado ao de outras opções. É bom lembrar que um exportador pode comparecer a uma feira como visitante mesmo sem expor.

De fato, os exportadores são geralmente aconselhados a primeiro visitar uma feira antes de exporem. A visita bem planejada a uma feira pode render importante pesquisa de mercado, já que competidores ou parceiros comerciais em potencial estão reunidos no mesmo local.

Uma receita triangular recomendada para uma participação exitosa é planejamento, preparação e acompanhamento posterior ao evento ("follow up"). É bom lembrar que o espaço pode ser reservado com até um ano de antecedência. Solicite aos organizadores não somente informações práticas sobre custos, montagem e outros arranjos, mas também detalhes estatísticos sobre feiras anteriores. O acompanhamento posterior dos acontecimentos e contatos eventuais é considerado extremamente importante, sendo recomendável re-



servar alguns dias após a feira para tal, na hipótese de ser necessário um encontro com alguns compradores em lugares mais convenientes. Os suecos apreciam respostas prontas para consultas feitas durante as feiras. Isso dá uma impressão de confiabilidade e demonstra uma intenção séria e comercial do exportador.

As feiras suecas são geralmente especializadas e nem sempre visitadas por importadores em busca de novos fornecedores. Ademais, há setores de produtos que não contam com feira específica ou, quando as há, é comum não serem consideradas importantes a ponto de justificar a participação. Nesses casos, deve-se considerar as grandes feiras internacionais, que são visitadas regularmente por importadores suecos a procura de novos fornecedores. Por exemplo, compradores suecos de artigos de couro invariavelmente visitam as exposições de Milão e de Offenbach (Alemanha). Dessa forma, os exportadores de sapatos são aconselhados a exporem naquelas feiras, já que as feiras de calçados de Estocolmo são visitadas principalmente por pequenos varejistas, que não importam diretamente do exterior. O mesmo ocorre com a Feira Internacional de Moda de Estocolmo, realizada duas vezes ao ano. As grandes empresas e cadeias de vestuário eventualmente comparecem para ver o material exibido, mas não para fecharem negócios ou efetuarem pedidos.

Por outro lado, uma visita a uma feira sueca daria ao eventual exportador, uma noção do tipo de produto vendido na Suécia.

Outros produtos, como mobília, por exemplo, merecem consideração com vistas a participação como expositor. As principais feiras para o mercado sueco de móveis são a Feira Internacional de Móveis de Estocolmo e a Feira de Móveis de Copenhague na vizinha Dinamarca (note-se que compradores suecos visitam feiras em países nórdicos e outros europeus como em Colônia (Alemanha) e Milão).

Principais feiras da Suécia

Para orientação do eventual expositor, descreve-se, a seguir, as principais feiras e exposições realizadas na Suécia.

Existem três principais organizadores de feiras na Suécia, dois em Estocolmo e um em Gotemburgo. As *Feiras Internacionais de Estocolmo (Stockholmsmässan)* são as maiores, atraindo cerca de um milhão ou mais visitantes por ano. Além das feiras de móveis e de moda, outros eventos dignos de atenção incluem a Feira Técnica Escandinava, a Feira de Instrumentos de Maquinaria e a bienal GastroNord para o ramo de gastronomia e catering. Detalhes sobre as feiras e respectivas datas podem ser obtidos em inglês na *home page* dos organizadores; (<http://www.stofairs.se>).

A segunda em tamanho é o Centro Sueco de Exposições e Congressos (*Svenska Mässan*) de Gotemburgo. As feiras lá realizadas incluem a trienal *Interfood*, a trienal Feira de Componentes e a anual Feira Internacional de Turismo e Viagens. O Centro de Feiras e Exposições de Sollentuna, nos arredores de Estocolmo, inclui entre seus eventos principais a anual Feira Internacional de Comércio Têxtil e a semi-anual Formex, para artigos de vidro, porcelana, artesanato e itens para presentes.

Propaganda

A imprensa escrita de tiragem diária ainda é responsável pela maior parte da propaganda de bens de consumo. Os maiores jornais, especialmente os que são publicados em Estocolmo, circulam amplamente em todo país, enquanto que os outros são basicamente regionais ou locais. A tiragem dos jornais tem diminuído em comparação com outras mídias e devido ao aparecimento de jornais gratuitos, que imprimem notícias nacionais e internacionais em forma resumida atingindo um público numeroso.



Em segundo lugar, está a propaganda dos supermercados por correio através de mala direta, particularmente a distribuição semanal a domicílio de informação sobre; produtos, preços, e ofertas especiais, geralmente incluindo cupons promocionais. A propaganda de televisão está em crescimento, mas ainda é menos desenvolvida do que em outros países comparáveis. A televisão comercial chegou recentemente à Suécia. Mesmo assim, apenas um canal, sem ser via cabo, é financiado por propaganda, que é a TV4, com audiência diária de aproximadamente 30% do total de espectadores. Não há comerciais nos dois outros canais públicos SVT1 e SVT2. Mas a televisão transmitida via satélite está bastante distribuída, a maioria delas através de companhias de TV a cabo. O principal canal comercial sueco via satélite é a TV3, que tem uma audiência média de 10% do total.

Outros meios importantes são jornais, revistas e propaganda em *outdoors*. As novas "mídias" eletrônicas, inclusive a Internet, estão crescendo rapidamente, embora vistas de um aspecto geral ainda sejam limitadas. Cabe lembrar, entretanto, que a proporção da população sueca conectada à Internet é a mais alta da Europa.

Consultores de marketing

A maior empresa nesse ramo é a SIFO Pesquisa & Marketing (www.sifo.se). Seus levantamentos cobrem um vasto campo, desde pesquisas de opinião pública sobre temas políticos e sociais a marketing estratégico e medição dos efeitos das propagandas, mas não incluem análises de mercado.

Em segundo lugar em tamanho, após a SIFO, encontra-se a Infratest Burke, (www.infratestburke.se) cuja maioria dos estudos relaciona-se com pesquisas diretas junto a consumidores.

Entre as demais, está a ACNielsen, (www.acnielsen.se), que é especializada no ramo de mercearias e outros produtos

de rápida circulação, assim como a Delfi Marknadspartner, cujo proprietário é a DLF (www.dlf.se) – *Fabricante de Gêneros Alimentícios da Suécia*. A LUI, (www.lui.se) – que pertence à *Federação dos Fazendeiros Suecos*, concentra-se em pesquisas junto aos consumidores de gêneros alimentícios. Com efeito, as pesquisas sobre o comportamento de consumidores compõe quase a metade dos negócios de consultoria de mercado.

A maioria das grandes companhias está sediada em Estocolmo, mas a Scandinfo, especializada na pesquisa de comunicação, propaganda e grau de satisfação dos consumidores, tem sua base em Gotemburgo. A *Gfk da Suécia* (www.gfksverige.se) oferece uma gama completa de atividades de pesquisa e integra o grupo Gfk, com sede na Alemanha e outra filial sueca na cidade universitária de Lund no Sul do país.

Esses consultores podem ser contratados para determinar a existência de potencial de mercado na Suécia para um produto em particular, se é necessária ou não adaptação ou adequação ao gosto e/ou preferências locais e a melhor maneira de promovê-lo. Também pode-se encomendar avaliação dos efeitos da propaganda e de outras promoções bem como das reações dos consumidores e outros elementos do público-alvo.

3. Práticas comerciais

Negociações e contratos

O idioma mais utilizado pelos suecos na realização de negócios com estrangeiros é o inglês. Recomenda-se, portanto, no primeiro contato com eventual importador, utilizar o idioma inglês, seja de forma escrita ou verbal.

Cabe um aviso preliminar sobre práticas de correspon-



dência com vistas a propostas de negócio, especialmente no primeiro contato com um interlocutor sueco.

Ao contatar um empresário sueco para oferecer produto ou serviço é necessário ser bem explícito e dar detalhes do que se oferece: preço, qualidade, capacidade de produção, quantidades mínimas, condições, experiência prévia e outras informações relevantes. Tudo isso deve ser incluído na comunicação inicial. Os compradores suecos desejam contar com esse tipo de dados no início das negociações, as quais provavelmente não irão adiante se houver dados inexatos. Deve-se estar atento à precisão das informações, especialmente no que se refere a preços. Anunciar um preço baixo num momento das negociações e subí-lo sem justificar pode minar um contrato. Comerciantes suecos geralmente não “regateiam” preços. O preço baixo apenas não atrai um comprador sueco. Quase inexistente mercado na Suécia para produtos de preço baixo e má qualidade, pois o sueco é um consumidor esporádico mas que exige qualidade. Cabe ter presente, também, que um preço muito abaixo do praticado no mercado pode levar as autoridades a tomarem medidas antidumping. Importações brasileiras em passado não muito distante de sisal, ferro-gusa e silicone sofreram tais medidas.

Outro aspecto importante nas correspondências é descrever em detalhe o produto oferecido, incluindo folhetos (preferencialmente em inglês) e/ou fotografias. Caso não se disponha de material promocional impresso, pode-se enviar amostras. Recomenda-se não propor inicialmente uma variedade muito grande de produtos diferentes. Os importadores suecos são extremamente cuidadosos em conferir se a qualidade de um produto confere com a da amostra e se não há variação de qualidade das unidades entre uma entrega e outra. Também costuma-se solicitar informação sobre tipo e material de embalagem e tamanhos das unidades; informações sobre transporte – qual a modalidade e o roteiro da carga – prazos de entrega, etc. Não há regra, mas existem casos em que o im-

portador solicita informação sobre a situação bancária da empresa exportadora, se é associada a alguma organização comercial, etc.

Preços devem ser cotados em moeda conversível ou em Coroas Suecas (SEK), de preferência em valor CIF (com transporte e seguro incluídos), num porto principal sueco, ou, alternativamente, em portos europeus.

Não há formalidades que determinem condições específicas de pagamento. O procedimento normal é pagar ao receber a mercadoria, não sendo incomum, no entanto, o pagamento antecipado de parte do valor ou mediante uma garantia bancária. As condições frequentes são pagamentos com cartas de crédito, de 30 ou 90 dias, ou contra documentos, dependendo do tipo de mercadorias e do crédito do comprador, que pode ser conferido junto a uma agência de crédito. A principal é a UC AB (*Central de informações de crédito – Upplysningscentralen*), (www.uc.se), entidade mantida pelos bancos suecos. Entre outros exemplos de operação de pagamentos, pode-se citar o café, que é geralmente oferecido com saque contra documentos; móveis, com pagamento contra fatura na Europa ou carta de crédito; gêneros alimentícios, sucos e outras bebidas, mediante carta de crédito ainda que outros arranjos sejam comuns, especialmente quando se tratar de grandes quantidades ou se há acordo a longo prazo.

Ainda que pagamentos antecipados e cartas de crédito signifiquem um risco mínimo para o exportador, deve-se ter em mente que outras condições mais favoráveis aos compradores são elementos importantes na decisão sobre eventuais pedidos.

Na Suécia, é praxe que direitos e responsabilidades de ambas partes (exportador e importador/agente) devem ser regulados em acordo formal e escrito e não através de entendimentos verbais. Geralmente, o acordo deve mencionar:

- exatamente qual é(são) o(s) produto(s);



- preço
- condições de entrega;
- condições sob as quais um negociante pode devolver mercadorias que não forem vendidas;
 - comissão a agente, se houver, e a quem cabe pagar; (Explicitar exatamente em que se baseia a comissão do agente e quando deve ser paga. Cabe alertar o exportador que, de acordo com a lei sueca, o pagamento de comissão a agente deve ocorrer dentro de prazo específico após a venda do produto. A legislação sueca também estabelece que os agentes com direito a comissão devam ser notificados do término de um contrato com um prazo mínimo de antecedência. Isso não se aplica a negociantes que operam por conta própria, motivo pelo qual talvez seja importante incluir tal cláusula no contrato para que fique clara a questão de comissões.)
 - se o representante/agente terá direitos exclusivos em área geográfica de operação. O fornecedor talvez queira incluir uma cláusula restritiva à venda de produtos competitivos pelo importador. Se existem direitos exclusivos, um nível mínimo de vendas deve ser estipulado – sendo comum estabelecer que o volume de vendas aumente a cada ano. A lei sueca determina que uma compensação seja paga a um agente no término de um acordo, a não ser que ele próprio o tenha terminado.

A fim de evitar qualquer contratempo, cabe mencionar no contrato como serão tratadas eventuais disputas e qual o país cujas leis serão aplicadas (embora isso *não* afete os direitos de um agente sueco com respeito ao término de um contrato).

Após consulta a outras organizações escandinavas, a Federação de Agentes Comerciais da Suécia (Agenturföretagens Förbund i Sverige) elaborou dois modelos de acordo, sendo um para agente contratado apenas em regi-

me de comissão (ref. NA92), e outro em que se confere à parte sueca o direito exclusivo de distribuição (ref. EÅ93) e se estipulam os termos de importação. Ambos modelos podem ser solicitados na referida Federação nos idiomas inglês, francês e alemão.

Designação de agentes

A Federação de Agentes Comerciais da Suécia é associada à União Internacional de Agentes e Corretores, tem 700 membros, sendo a maioria dos agentes filiados representantes de pequenas empresas, gerenciadas pelos proprietários. Os nomes estão na *homepage* da organização (<http://www.agenturföretagen.se>) e divididos de acordo com o setor onde operam. Mais da metade deles estão ativos no comércio de vestuário/têxteis, porém calçados, produtos elétricos/eletrônicos e alimentos também estão bem representados. Exportadores também podem anunciar o interesse por agentes no boletim da Federação, que circula oito vezes por ano.

A Federação Sueca de Comércio (*Svensk Handel*, www.svenskhandel.se), dentre suas associadas, também conta com agentes, negociantes, importadores e atacadistas, de todos os tipos de mercadorias; e pode ajudar a estabelecer contato entre eles e os exportadores. As maiores lojas comerciais de grande porte também pertencem a organização. Uma outra oportunidade livre de custos e aberta aos exportadores brasileiros, sob os auspícios da Agência Sueca de Desenvolvimento Internacional (Sida), é um programa para promover exportações de certos países. Nesse esquema, a Associação das Câmaras de Comércio Suecas (www.cci.se) ajuda a colocar exportadores em contato com importadores suecos. Companhias que preenchem um formulário existente num *folder* chamado "Business with Sweden" (em inglês), fornecido pela associação, são registradas e seus detalhes são remetidos a todas as câmaras de comércio do país. Uma lista de companhias e o que elas têm a oferecer também é impressa no bo-



letim da Sida, *Globala Affärer* (Negócios globais), e publicado na Internet (<http://www.globala.sida.se>). Para qualificarem-se as companhias têm de; fabricarem seus próprios produtos, não serem novas no ramo, terem experiência prévia de exportação e, de preferência, oferecerem produtos em boa demanda.

Como nenhuma aprovação ou registro é requerido das companhias que atuam como agentes na Suécia, é recomendável conferir seus antecedentes e experiência antes de se assinar um acordo.

Abertura de escritórios de representação

Não existem restrições para a abertura de escritórios de companhias estrangeiras na Suécia, porém escritórios de representação não são reconhecidos pela lei sueca. Eles têm de ser registrados no Escritório de Registro e Patente (*Patent – och Registreringsverket*, www.prv.se) como uma divisão da matriz. A inscrição deve ser acompanhada pelos estatutos da companhia, balanços dos dois últimos anos, comprovação de que não está em falência e uma procuração para a pessoa que vai gerenciar o escritório. Essa pessoa tem que estar residindo na UE. O nome da divisão tem de incluir; o nome da companhia seguido da palavra *filial* (divisão) e a nacionalidade da companhia.

Seguro de embarque

As condições de entrega devem mencionar claramente quem é responsável pelo seguro e também os custos de frete. A Câmara de Comércio de Estocolmo recomenda que os contratos devam especificar serem interpretados de acordo com os *Incoterms*, a série de regulamentos determinados pela Câmara Internacional de Comércio. Tais normas regulam; a res-

ponsabilidade no caso das mercadorias serem destruídas durante o transporte, as obrigações do comprador e do vendedor no tocante ao seguro, a documentação e as tarifas de importação.

Existem quatro categorias de *Incoterms*:

- 1) Cláusula E, determina que as mercadorias sejam apenas colocadas à disposição do comprador no estabelecimento do vendedor;
- 2) Cláusula F, estabelece que o vendedor entregue as mercadorias a um despachante designado pelo comprador;
- 3) Cláusula C, estipula que o vendedor cobrará o custo da mercadoria e o frete até o local do destino, não se responsabilizando pelo seguro;
- 4) Cláusula D, estabelece que o preço inclui o custo da mercadoria, as despesas com o seguro e o frete até o local do destino.

As importações suecas são em sua maioria seguradas sob as condições de seguro para mercadorias suecas. Uma apólice segurando contra perdas em acidentes de transporte ou rodoviários, providencia proteção contra perdas devido ao meio de transporte ter sido destruído ou danificado. Uma apólice cobrindo todos os riscos também compensa as perdas surgidas devido a outros motivos como por exemplo, roubo. Mas raramente é feito pagamento no caso de perdas indiretas como as decorrentes de flutuações em moeda estrangeira ou entregas atrasadas.

Supervisão de embarque

Os requerimentos legais relativos aos responsáveis por transporte de mercadorias variam de acordo com o meio de transporte. Uma condição geral é de que a companhia trans-



portadora é responsável pelas mercadorias em seu poder. No caso de perda, a obrigação de prova fica sob incumbência dela, afim de mostrar que não houve negligência. Mas cada meio de transporte tem suas próprias convenções e acordos que regulam a compensação a ser paga pelas mercadorias danificadas ou perdidas. Os despachantes não são diretamente regulados pela lei sueca, só indiretamente através de cláusulas como as que regulam procuração. A maioria dos acordos assinados nos países nórdicos incluem as condições nórdicas para despachantes, que limitam rigorosamente a responsabilidade de um agente.

Os principais agentes despachantes da Suécia incluem *Olson & Wright*, *Wilson & Co*, *Schenker Transport* e a *ASG*.

Financiamento de importações

Os importadores normalmente usam o mesmo banco para todos os seus negócios. O número de bancos tem diminuído como resultado de fusões. Ao mesmo tempo têm surgido bancos de porte menor, os chamados bancos para atividades específicas, que oferecem uma gama restrita de serviços, sem possuírem uma grande rede de agências. Entretanto, alguns desses bancos tem feito fusão com bancos maiores, e conseqüentemente o número deles está diminuindo. Os maiores bancos são o *Handelsbanken*, o *S-E-Banken* e o *Nordea*.

Litígios e arbitragem

A maioria dos litígios são resolvidos através de negociação entre as partes. Se isso não for possível poderão ser resolvidos através de arbitragem ou num tribunal. A arbitragem pressupõe a existência de um acordo entre as partes e a Câmara de Comércio de Estocolmo, que possui seu próprio

Instituto de Arbitragem, de renome internacional, e que recomenda inserir a seguinte cláusula em contratos:

“Qualquer, litígio, controvérsia ou reclamação proveniente de ou em conexão com esse contrato, ou ruptura, término ou invalidez dele, devem ser finalmente resolvidos por arbitragem e de acordo com as regras do Instituto de Arbitragem da Câmara de Comércio de Estocolmo.”

Também recomenda que as partes estipulem o número de arbitradores, o local onde a arbitragem vai ser realizada, o idioma a ser utilizado e a lei a ser aplicada. De acordo com as regras do Instituto existem três árbitros, a não ser que as partes decidam de outra maneira. Cada parte indica um, que pode ser de qualquer nacionalidade, e o Instituto o terceiro, que atua como presidente. As partes são geralmente representadas por advogados, que também podem ser de qualquer nacionalidade. Uma decisão tem de ser tomada dentro de um ano e não há apelação. Todas as regras estão disponíveis em inglês na Câmara de Comércio, ou podem ser encontradas na Internet (<http://www.chamber.se>).

O Instituto tem adotado as Regras de Conciliação, Procedimento e Serviço sob as Regras de Arbitragem da UNCITRAL (1988), as Regras para Procedimento para Arbitragem Expedida (1995) e as Regras para Arbitragem de Seguros (1996).

O procedimento normal para a falta de pagamento na Suécia, é no primeiro momento mandar um lembrete e/ou entrar em contato pessoal. Se isso não ajudar, a reclamação é entregue a uma agência de cobrança (*inkassobyrå*). Dentre as maiores estão a *Intrum Justitia*, a *Svea Inkasso* e a *Prioritet Inkasso*. Atualmente os juros para pagamentos atrasados recolhidos dessa maneira são de 10,5%. Em último caso, a agência tem de entregar o caso a autoridade de execução fiscal (*Kronofogdemyndigheten*), que tem direito de seqüestro.



VII – RECOMENDAÇÕES ÀS EMPRESAS BRASILEIRAS

O empresário que desejar exportar para a Suécia pode contar com vários fatores a seu favor, dentre os quais, um sistema financeiro e econômico estável, o alto nível de renda da população e uma demanda crescente por vários bens e serviços não produzidos ou gerados no país, que são captados no mercado externo. O exportador deve estar atento, por outro lado, a certas normas e costumes locais, cuja observância pode ser determinante para o êxito de negociações ou conclusão de negócios no mercado sueco. Deve-se ter em mente, ainda, que, como em qualquer parte do mundo atualmente, o meio empresarial sueco está sujeito à dinâmica do mercado globalizado, que pode vir a introduzir novas práticas ou a ditar tendências.

A seguir, reproduz-se de forma sintética um elenco de recomendações de cunho geral, algumas das quais foram abordadas mais profundamente em capítulos deste guia:

1) Estabelecimento de relações comerciais

O principal idioma utilizado pelo empresário sueco nas transações com estrangeiros é o inglês e será certamente o idioma no qual as negociações e os contratos serão acordados. É muito raro encontrar um interlocutor que fale ou entenda português.

Em geral, os compradores suecos apreciam saber, na fase inicial de entendimentos, o preço, as condições e as quantidades mínimas de entrega. As negociações não irão adiante caso certas informações, como o preço, não forem exatas. Os compradores estão geralmente interessados em estabelecer relações estáveis, de longo prazo e, para tanto, desejam assegurar-se ao máximo sobre informações vitais como: a situ-

ação financeira do fornecedor e sua capacidade de cumprir o acordado; a possibilidade de introdução exitosa do(s) produto(s) no mercado sueco; ou a capacidade de pontualidade na entrega das encomendas.

O sueco não é formal no tratamento ou no vestir, porém aprecia interlocutores que observem o cumprimento de horários, respeitem prazos de entregas, dêem respostas escritas rápidas a comunicações suas e mantenham um certo nível de formalidade no relacionamento.

É muito importante para o sueco ser pontual. Qualquer atraso previsto deve ser comunicado prontamente, com desculpas, o mais rápido possível.

2) Agentes, representantes, abertura de escritório

Em certos casos, especialmente quando o exportador decidir manter um empreendimento comercial na Suécia de longo prazo, é conveniente contar com um agente ou representante que conheça bem o mercado, seus mecanismos e as formalidades exigidas pela autoridades locais.

O contato com agentes ou representantes pode ser estabelecido através da *Federação de Agentes Comerciais*, da *Federação Sueca de Comércio*, ou das *Câmaras de Comércio*, sob o acordo que estas têm com a *Agência Sueca de Desenvolvimento Internacional* (Sida – www.sida.se – com opção para ler em português). Cabe lembrar que qualquer pessoa na Suécia pode intitular-se agente e seria conveniente conferir antecedentes e experiência antes de negociar eventual acordo.

Para abrir um escritório - que não seja uma subsidiária - o primeiro passo é registrá-lo no *Escritório de Registros e Patentes*, como uma filial ou divisão (“branch”) da matriz. No registro do novo escritório deve constar o nome da matriz, sua nacionalidade e a palavra sueca *filialen*. O escritório deve



ser gerenciado preferencialmente por uma pessoa residente na UE, que manterá contas separadas de seus negócios ou de sua empresa de representação.

3) Tarifas e regulamentos

As informações mais importantes para o exportador são o valor da tarifa aplicada e a legislação local. Ainda que haja muitas fontes de informação, é importante conferir eventuais dúvidas com importadores e agentes experientes, que estão familiarizados com o aspecto prático das tarifas e dos regulamentos.

A Suécia aplica a mesma tarifa integrada (TARIC) que os demais países da União Européia para a quase totalidade dos produtos. Informações a respeito estão disponíveis nas câmaras de comércio na Suécia ou em qualquer país membro da UE.

Convém conhecer o repertório das regras aplicadas no país para o qual se deseja exportar com vistas a estabelecer um relacionamento comercial duradouro. O Conselho Sueco de Alfândegas (www.tullverket.se) e as autoridades em geral são bastante prestativas e podem providenciar tal informação.

Geralmente, o material publicado pelas autoridades da Suécia está em idioma sueco, mas a Alfândega possui um breve documento, em inglês, chamado "Information About Imports and Exports" (*Informação sobre Importação e Exportação*), que pode ser obtido junto àquela autoridade.

Pedidos de informação podem ser mandados por fax ou telefone. Atualmente, as autoridades dispõem de *home pages* na Internet que podem ser encontradas mediante busca nos principais portais. Algumas oferecem informações em inglês, mas que freqüentemente são menos aprofundadas ou abrangentes.

A série Market Brief (*Estudo de Mercado*), publicado em

inglês pela Associação das Câmaras de Comércio da Suécia delinea os regulamentos de importação da UE. Os *Estudos de Mercado* informam também as alíquotas atuais de direitos alfandegários para cada classe de mercadoria. Os estudos de mercado podem ser buscados no "site" (www.cci.se).

4) Mercadorias internadas

É possível obter reembolso de direitos alfandegários pagos sobre o valor da mercadoria importada que tenha sido submetida a algum tipo de processamento ou que seja componente de produto destinado à exportação. O "drawback" é um procedimento reconhecido e normalmente utilizado.

Os termos dos embarques de mercadorias sob consignação devem ser bem negociados e acordados entre o exportador e seu agente. O regulamento alfandegário da Suécia somente permite o reembolso de direitos alfandegários e outras despesas de mercadorias importadas em situações específicas. Não há devolução de taxas e impostos para aquelas que simplesmente não forem vendidas e retornadas ao fornecedor original.

Os crescentes custos de armazenagem têm levado muitos importadores a empreenderem a estratégia de manter estoques mínimos. Uma forma de não armazenar grandes quantidades é a prática de efetuar encomendas com volumes menores entregues em intervalos de tempo relativamente curtos. Para tanto, é vital que as encomendas sejam entregues seguindo-se calendário com datas de embarque e desembarque bem precisas. Tal procedimento requer do exportador bom planejamento, rapidez e confiabilidade.

5) Envio de amostras

Em certos casos, o envio de amostras é uma forma do importador manusear e visualizar melhor a mercadoria que pretende importar. A apresentação real de produto pode dar a



um exportador uma vantagem sobre concorrentes. Caso se recorra a essa prática, o correio é a melhor maneira de enviar pequenas embalagens, que despacha as embalagens através da alfândega, expedindo-a à agência postal mais próxima do importador, onde este poderá recolhê-las. Cabe ter em mente, entretanto, que, para retirar certos produtos, é necessário pagar direito alfandegário ou outras despesas incidentes. O exportador pode dispor-se a ressarcir esses pequenos custos. É necessário anexar uma cópia do formulário de SGP à nota de expedição da embalagem.

6) Documentação e outras formalidades, etc.

Os seguintes documentos devem necessariamente ser expedidos no Brasil:

- fatura (em três vias);
- formulário SGP (devidamente certificado); e
- conhecimento de embarque (marítimo ou aéreo).

Segundo o tipo de mercadoria, pode ser necessário também incluir a guia de exportação, certificados veterinário ou fito-sanitário, certificado de seguro (caso o embarque não se enquadre na modalidade CIF) e, em alguns casos, certificado demonstrando que as mercadorias estão de acordo com os padrões técnicos exigidos localmente.

O transporte e o seguro são questões a serem negociadas e acordadas entre as partes, mas tenha-se em mente que as importações suecas são geralmente seguradas sob condições das seguradoras suecas. Na lei local, as companhias transportadoras são responsáveis pelas mercadorias sob sua guarda, mas, nos contratos padrões, sua obrigação com relação a perda ou prejuízo é geralmente limitada. Para cobertura total, é necessário negociar acordo específico.

7) Canais de distribuição

Um aspecto importante do comércio exterior é estabelecer um canal para que o produto chegue aos consumidores para ser vendido. Empresas estrangeiras de pequeno e médio porte, recém-estabelecidas no mercado local necessitam assistência inicial para que seu produto alcance e se firme junto ao consumidor. Para tanto, geralmente utilizam um agente com experiência e bons contatos comerciais, o que é especialmente útil quando o agente já é distribuidor de produtos de uma mesma linha, pois muitas vezes significa que já possui canais estabelecidos e uma rede de clientes potenciais.

Sendo o pagamento normalmente feito na forma de comissão, o agente é estimulado a trabalhar intensamente para comercializar os produtos. A desvantagem pode vir a ser que o agente queira direitos exclusivos e venha a dar prioridade a outros produtos que atendam a um interesse imediato. A utilidade de um agente varia conforme o produto e pode ser vantajoso ou não. Por exemplo, a comercialização de calçados e produtos de couro na Suécia é controlada por poucos importadores de grande porte que distribuem os produtos a varejistas em todo o país. No caso de tais produtos, pode ser interessante contar com um desses poucos agente, enquanto que, no caso de outros bens de consumo, talvez seja mais conveniente vender diretamente a uma grande cadeia varejista.

8) Promoção de vendas

Exportadores exitosos costumam participar ativamente do marketing de seus produtos. Isso pode ser feito em parceria com o importador ou o agente sueco, conhecedores do mercado e das melhores modalidades de promoção do produto, mas freqüentemente, o importador, o atacadista ou o varejista se encarregam do marketing cobrindo os custos de campanhas de publicidade ou outras formas de promoção. Há que se ter em mente que isso pode vir a repercutir no preço dos



produtos, encarecendo-os com relação a outros produtos concorrentes. Uma alternativa comumente utilizada é o exportador conceder descontos com vistas a amortecer custos de propaganda e manter o produto competitivo.

A promoção de produtos pode ser feita em feiras comerciais. Os principais eventos são:

- Estocolmo:
 - Feira da Moda de Estocolmo, realizada duas vezes por ano e destinada principalmente aos varejistas;
 - Feira Técnica Escandinava, voltada para a indústria;
 - Feira Internacional Sueca de Móveis, destinada a varejistas, arquitetos e decoradores de interior;
 - *GastroNord* (bienal) para o ramo de restaurantes e catering em geral; e
 - Feira Internacional de Comércio Têxtil, para varejistas.
- Gotemburgo:
 - Feira Internacional de Turismo e Viagens, para agentes de viagens e público em geral;
 - *Interfood* (bienal) para profissionais do ramo de catering;
 - *Components* (trienal) de equipamento industrial.

9) Companhias de consultoria de mercado

Existem empresas especializadas na Suécia que produzem uma gama considerável de pesquisas de mercado e estudos específicos sobre comportamento e preferências de consumo bem como levantamentos em vários meios, seja indústria, varejo ou setor público. Há, também, outros tipos de pesquisa para avaliar satisfação e lealdade do consumidor, efeitos da publicidade e de meios de comunicação. Algumas firmas

realizam estudos contínuos de observação do comportamento de consumo de produtos como calçados, decoração, móveis, brinquedos e gêneros alimentícios entre outros produtos. É possível obter dados continuamente sobre produtos e quantidades que supermercados e outros varejistas estão a vender.

10) Disputas

Na Suécia, quando há controvérsias com relação a cumprimento de contratos que não são resolvidas através de negociação e resultem em disputas, é frequente recorrer à arbitragem e não a tribunais de justiça.

O contrato entre o exportador e o agente ou importador deve determinar o local, o procedimento e os regulamentos aplicáveis em casos de disputas. É conveniente prever alguma assistência jurídica quando surgir oportunidade de negócio que implique em contrato com empresário sueco.

Pode-se recorrer ao Instituto de Arbitragem da Câmara de Comércio de Estocolmo, que é freqüentemente utilizado nessas circunstâncias. Se as partes não entrarem em acordo, os regulamentos do Instituto prescrevem que cada lado indique um árbitro e o Instituto um terceiro, que atua como presidente.

11) Viagens a negócios

Muitos empresários suecos viajam com freqüência para participar de eventos comerciais no exterior. Visitar as grandes feiras internacionais é uma forma de encontrar importadores suecos.

Convém manter agenda flexível para realizar contatos com empresários em feiras internacionais, especialmente se houver eventos internacionais especializados importantes. Se houver interesse específico de realizar negócio com a Suécia, pode-se contatar o eventual importador sueco e consultá-lo



sobre sua ida à mostra.

No caso de viagem de negócios à Suécia, é importante agendar a visita com bastante antecedência. O sueco planeja seu tempo ao longo do ano conforme as estações ou temporadas e geralmente não agenda encontros com poucos dias de aviso. Reuniões marcadas antes do início da viagem devem ser confirmadas por telefone após a chegada na cidade.

Além de tempo para as visitas a importadores, agentes ou consultores, recomenda-se alocar tempo para sondar pessoalmente o mercado, obter informações sobre o consumo, verificar preços nas lojas, indagar os lojistas sobre cadeias de distribuição entre outras informações.

É importante trazer consigo informação sobre os produtos e a empresa, amostras e material escrito.

Todos os itens a serem discutidos devem ser cuidadosamente planejados. Destine tempo suficiente para a reunião, já que os negociantes suecos, em geral, querem discutir assuntos detalhadamente. Por um outro lado, nenhum acordo deve ser selado de imediato. A pessoa com quem se está negociando talvez não esteja em posição de tomar decisões imediatas, sem discutir os assuntos com seus colegas.

A maioria das grandes empresas têm suas matrizes em Estocolmo, mas muitas, especialmente em segmentos específicos, estão situadas em outras cidades. Na área de móveis, por exemplo, todas, com exceção de um grande importador, estão localizadas no sul da Suécia. A maioria das companhias de reembolso postal concentra-se na cidade de Borås, próxima a Gotemburgo. Dependendo do produto, talvez não seja suficiente visitar somente a capital.

No que tange a períodos do ano para realizar a visita de negócios à Suécia, deve-se evitar o verão e o período de Natal. Os melhores períodos do ano para visitas são, portanto, de setembro até o início de dezembro e de final de janeiro até o fim da primavera. O solstício de verão ("midsommer"), em junho, é um importante feriado, seguido do principal período de férias, que se concentra nos meses de julho e parte de

agosto, enquanto que os períodos festivos de inverno começam bem antes do Natal e prosseguem até depois do feriado de 6 de janeiro (Dia de Reis).

As reservas de hotéis devem ser feitas com boa antecedência, tendo em conta que há relativamente pouca oferta.

Na Suécia e em outros países escandinavos, as reservas podem ser feitas por telefone, fax ou correio eletrônico, através do serviço *Reservas em Hotel (Boka Hotell & Konferens)*, que não cobra taxa de reserva (www.bokahotell.se).

Tel: + 46 854591010 – Fax: + 46 8673 0625

e-mail: info@bokahotell.se

12) Assistência profissional

Setor de Promoção Comercial – SECOM

O *SECOM* de Estocolmo pode auxiliar o exportador brasileiro com informações sobre empresas suecas e elaborar informações sobre produtos e estudos de mercado (alguns já estão disponíveis na www.braziltradenet.com), além de prestar esclarecimentos, indicar contatos junto a órgãos comerciais.

Qualquer consulta pode ser dirigida a:

Embaixada do Brasil em Estocolmo
Odengatan 3
S-114 24 Stockholm
SWEDEN

Telefone: (46-8) 54516310
Fax: (46-8) 54516314
stockholm@brasemb.se

Departamentos Oficiais Suecos



Há várias autoridades suecas que dispõem de serviços de assistência ao empresário estrangeiro, como o *Conselho Nacional de Comércio*, que reúne uma gama considerável de profissionais especializados nos vários setores do comércio.

A *Federação de Agentes Comerciais* (www.agenturforetagen.se) e a *Federação Sueca de Comércio* (www.svenskhandel.se) auxiliam em matérias relativas a agentes e importadores.

A melhor opção de assistência profissional para o empresário brasileiro é uma consulta gratuita de até uma hora de duração, que tornou-se possível com um acordo entre a *Sida* e as *Câmaras de Comércio*. É uma excelente oportunidade, mas que deve ser agendada com antecedência. Não há requisitos. Deve-se, no entanto, planejar cuidadosamente a agenda da reunião para a otimização do tempo. Recomenda-se solicitar, pelo email info@sida.se, o folder "Business with Sweden" da Sida e estudar primeiramente a pesquisa de mercado sobre o produto de interesse. Pode-se acessar a página da Sida na Internet – www.sida.se.

Endereços úteis

Conselho Sueco de Alfândegas (*Generaltullstyrelsen*)
 Box 2267
 S-103 17 Stockholm
 tel +46 8 7897300
 fax +46 8 208012
 e-mail: generaltullstyrelsen@tullverket.se
 Internet: www.tullverket.se

Conselho Nacional de Comércio (*Kommerskollegium*)
 Box 6803
 S-113 86 Stockholm
 tel +46 8 6904800/fax +46 8 306759
 e-mail: info-marknad@kommers.se
 Internet: <http://www.kommers.se>

Conselho Sueco de Agricultura (*Statens Jordbruksverk*)

Vallgatan 8
 S-551 82 Jönköping
 tel +46 36 155000/fax +46 36 190546
 e-mail: jordbruksverket@sjv.se
 Internet: <http://www.sjv.se>

Administração Nacional de Alimentos (*Statens Livsmedelsverk*)
 Box 622
 S-751 26 Uppsala
 tel +46 18 175500/fax +46 18 693321
 e-mail: andj@slv.se
 Internet: <http://www.slv.se>

Agência de Produtos Médicos (*Statens Läkemiddelsverk*)
 Box 26
 S-751 03 Uppsala
 tel +46 18 174600/fax +46 18 548566

Instituto Nacional de Teste e Pesquisa (*Sveriges Provnings-och Forskningsinstitut*)
 Box 857
 S-501 15 Borås
 tel +46 33 165000/fax +46 33 135502
 e-mail: info@sp.se
 Internet: <http://www.sp.se>

Câmara de Comércio de Estocolmo (*Stockholms Handelskammare*)
 Box 16050
 S-103 21 Stockholm
 tel +46 8 6131800/fax +46 8 4112432
 e-mail: stock@chamber.se
 Internet: <http://www.chamber.se>



ANEXOS

I – ENDEREÇOS

1. Órgãos Oficiais

1.1. Na Suécia

a) Representações diplomática e consular brasileira

EMBAIXADA DO BRASIL

Odengatan 3
SE-11424 Stockholm
Tel.: 46+8+54516300
Fax: 46+8+54516314
E-mail: stockholm@brasemb.se

b) Órgãos do governo sueco

Gabinete do Primeiro Ministro

Rosenbad 4
SE-103 33 Stockholm
Tel.: + 46 8 405 10 00
Fax: + 46 8 723 11 71
www.sweden.gov.se

Ministério das Relações Exteriores

Gustav Adolfs Torg 1
Box 161 21, SE-103 39 Stockholm
Tel.: + 46 8 405 10 00
Fax: + 46 8 723 11 76
www.utrikes.regeringen.se

Escritório Sueco de Registros e Patentes
www.prv.se/eng/

a) Registro de Empresas

SE-851 81 Sundsvall

Tel.: + 46 60-18 40 00
Fax: + 46 60-12 98 40
E-mail: prv.bolag@prv.se
b) Registro de Marcas

Box 530

SE-826 27 Söderhamn
Tel.: + 46 8-782 25 00
Fax: + 46 270-173 51
E-mail:prv.varumärke@prv.se

Alfândega Sueca

Alströmergatan 39
Box 12 854
112 98 Stockholm
Tel.: + 46 771-520 520 – Fax: + 46 8 20 80 12
E-mail: huvudkontoret@tullverket.se
www.tullverket.se

Administração Alimentar Sueca

Livsmedelsverket
Box 622, 751 26 Uppsala
Tel.: 46+18+17 55 00
Fax: 46+18+10 58 48
E-mail : livsmedelsverket@slv.se
www.slv.se/engdefault.asp

Serviço de Informação Bancária

UC AB
SE-11788 Stockholm
Tel.: 46+8+6709000 – Fax.: 46+8+6709020
E-mail: mailbox@uc.se
www.uc.se

1.2. No Brasil

Embaixada da Suécia

SES, Avenida das Nações, Qd 807, lote 29
70419-900 Brasília - DF
Box 070419
70359-970 Brasília - DF
Tel.: 55+61+4431444
Fax: 55+61+4431187
E-mails: ambassaden.brasilia@foreign.ministry.se
swebra@opengate.com.br



Órgãos oficiais brasileiros

Divisão de Informação Comercial - DIC
Ministério das Relações Exteriores
70170-900 Brasília-DF
Tel.: 61 + 411 6390 – Fax: 61 + 322 1935
www.mre.gov.br
www.braziltradenet.com
E-mail: dic@mre.gov.br

Divisão de Operações de Promoção Comercial - DOC
Ministério das Relações Exteriores
70170-900 Brasília – DF
Tel.: 61 + 4116577 – Fax: 61 + 411 6007
www.mre.gov.br
www.braziltradenet.com
E-mail: doc@mre.gov.br

2. Empresas brasileiras na Suécia

VARIG
Kungsgatan 44
SE-11135 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5451 6551 – Fax: 46 + 8 + 5451 6559

WEG Scandinavia AB
Box 10196
SE-43422 Kungsbacka
Tel.: 46 + 300 + 70263 – Fax: 46 + 300 + 70264
E-mail: weg.scandinavia@swipnet.se

3. Câmaras de Comércio

3.1 Na Suécia

Associação das Câmaras de Comércio da Suécia
Handelskamrarna i Sverige
Box 16050
SE-10321 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5551 0000 – Fax: 46 + 8 + 5663 1635
www.cci.se

Câmara de Comércio de Estocolmo
Box 16050
S-10321 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5551 0000
Fax.: 46 + 8 + 5663 1600
E-mail: stock@chamber.se

3.2 No Brasil

Conselho Sueco de Exportação
Câmara de Comércio Sueco-Brasileira
Rua Oscar Freire 379-12 andar, cj. 121
01426-001 São Paulo – SP
Tel.: +11 + 3066 2550
Fax: +11 + 3064 3042
E-mail: swedcham@swedecham.com.br
www.swedcham.com.br

Câmara de Comércio Sueco-Brasileira
Filial Rio de Janeiro
Rua da Candelária 9 – 9 andar, sala 901
BR-20091-020 Rio de Janeiro - RJ
Telefax: +21 + 2521 9843

4. Principais entidades de classe local

4.1 Comércio atacadista

The Swedish Association of Agents

Box 1137
SE-11181 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 411 0022
Fax: 46 + 8 + 411 0023
E-mail: mail@agenturforetagen.se
www.agenturforetagen.se

The Swedish Federation of Trade

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 8 762 7700 – Fax: 46 + 8 + 762 7777
www.svenskhandel.se



Abrasive and Diamond Tools Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7641
Fax 46 + 8 + 762 7643
E-mail: gunnar.oijvall@sht.se

Automotive Parts and Accessories Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7641
Fax: 46 + 8 + 762 7643
E-mail: gunnar.oijvall@sht.se
www.bildel.nu

Baby Articles Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7800
Fax: 46 + 8 + 762 7760
E-mail: thommy.ohlsson@sht.se

Car Importers Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7641
Fax: 46 + 8 + 762 7643
E-mail: gunnar.oijvall@sht.se

Bicycles Importers Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5059 7040
Fax: 46 + 8 + 5059 7049
E-mail: curt@csrservice.se

Tyres Importers Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7641
Fax: 46 + 8 + 762 7643
E-mail: gunnar.oijvall@sht.se

Swedish Electronic Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5059 7060
Fax: 46 + 8 + 5059 7069
E-mail: sture@elektronikforbundet.se
www.elektronikforbundet.se

Swedish Electric Wholesalers Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 663 0130
Fax: 46 + 8 + 662 0638
E-mail: bjorn.hogborn@seg.se
www.seg.se

Electrical Instalation Material Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 667 5834
Fax: 46 + 8 + 667 3491
E-mail: magnus.frantzell@quicknet.se

Garage Equipment Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7641 – Fax: 46 + 8 + 762 7643
E-mail: gunnar.oijvall@sht.se
www.fvu.nu

Swedish Fruit and Vegetables Wholesalers Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7700 – Fax: 46 + 8 + 762 7647
E-mail: katarina.annerstedt-heino@sht.se
www.sfg.se

Grafic Arts Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5089 3800 – Fax: 46 + 8 + 5089 3801
E-mail: lennart.uhlmann@branschkansliet.se
www.gl.se



Swedish Instrument, Measurement and Components Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5089 3800
Fax: 46 + 8 + 5089 3801
E-mail: lena.norder@branschkansliet.se
www.imservice.se

Swedish Refrigeration and Airconditioning Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7828
Fax: 46 + 8 + 762 7866
E-mail: bo.svensson@sht.se

Swedish Meat Wholsalers

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7644
Fax: 46 + 8 + 762 7645
E-mail: roland.nordlund@sht.se

Wholesalers for Restaurants

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7644
Fax: 46 + 8 + 762 7645
E-mail: roland.nordlund@sht.se

Machine Tools

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7631
Fax: 46 + 8 + 762 7760
E-mail: bjorn.backstrom@sht.se

Swedish Furniture Retailers

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5059 7010

Fax: 46 + 8 + 5059 7019
E-mail: furniture-a.stroemberg@swipnet.se

Swedish Paper Wholesalers Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5089 3800
Fax: 46 + 8 + 5089 3801
E-mail: monica.eriksson@branschkansliet.se
www.pappergross.a.se

Swedish Gift Articles Wholesalers Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 40 + 475505
Fax: 46 + 40 + 475505
E-mail: info@puff.se
www.puff.se

Swedish Radio and Consumer Electronics

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5089 3800
Fax: 46 + 8 + 5089 3801
E-mail: anders.appelqvist@branschkansliet.se
www.srl.se

Swedish Heating, Sanitary and Plumbing Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 762 7648 – Fax: 46 + 8 + 762 7649
E-mail: lars.nyberg@rsk.se
www.rsk.se

Swedish Sport Goods Supplier Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 678 6005 – Fax: 46 + 8 + 679 9665
E-mail: johan.leffler@frisab.com

Shoes and Textiles Association

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm



Tel.: 46 + 8 + 5059 7090 – Fax: 46 + 8 + 5059 7095
E-mail: ake.weyler@stil.cc
www.stil.cc

Swedish Textile Importers

Blasieholmsgatan 4B
SE-10329 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5059 7090
Fax: 46 + 8 + 5059 7095
E-mail: info@textileimporters.se
www.textileimporters.se

5. Principais bancos

5.1 Brasileiros **Não há**

5.2. Bancos locais

Handelsbanken
SE-10670 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 701 1000
Fax: 46 + 8 + 201642
www.handelsbanken.se

Föreningsparbanken
Brunkebergstorg 8
SE-10534 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5859 0000
Fax: 46 + 8 + 5859 2047
www.foreningssparbanken.se

Nordea
Hamngatan 10
SE-10571 Stockholm
Tel.: 46 + 771 + 224488
www.nordea.se

Skandinaviska Enskilda Banken-SEB
Kungsträdgårdsgatan 8
SE-10322 Stockholm

Tel.: 46 + 8 + 763 8000
Fax: 46 + 8 + 763 8099
www.seb.se

HSB Bank
Box 8325
SE-10420 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 785 3700
Fax: 46 + 8 + 785 3750

Skandia Banken
SE-10655 Stockholm
Tel.: 46 + 20 + 399399
www.skandiabanken.se

6. Principais feiras e exposições

a) Organizadores

Stockholmsmässan
Mässvägen 1, Älvsjö
SE-12580 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 749 4100
Fax: 46 + 8 + 992044
www.stofair.se

Svenska Mässan
Box 5222
SE-40224 Gotemburgo
Tel.: 46 + 31 + 708 8000
Fax: 46 + 31 + 160330
www.swefair.se

Elmia AB
Box 6066
SE-55006 Jönköping
Tel.: 46 + 36 + 152000
Fax: 46 + 36 + 164692

b) Feiras

Scandinavian Travel Market
Em janeiro



The Intenational Swedish Furniture Fair
Em fevereiro

Formex

Presentes e decoração
Em setembro

Stockholm Food & Beverage Show
Em novembro

Tour 2003
Em março

När och Fjärran (turismo)
Em novembro

Gastro Nord
Em março

Shoe Fair of Scandinavia
Em agosto e fevereiro

7. Meios de comunicações

7.1. Principais jornais diários

Dagens Nyheter
SE-10515 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 738 1000
Fax: 46 + 8 + 738 1445
www.dn.se

Svenska Dagbladet
Mäster Samuelsgatan 56
SE-10517 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 135000
www.svd.se

Aftonbladet
Arenavägen 63
SE-10518 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 725 2000

www.aftonbladet.se

Expressen
Görvelsgatan 30
SE-10516 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 738 3000
Fax: 46 + 8 + 619 0450
www.expressen.se

Metro Tidningen
Box 45075
SE-10430 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 402 2030
www.metro.se

7.2. Jornais e revistas econômicas

Dagens Industri
SE-11390 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 736 5000
Fax: 46 + 8 + 311906
www.di.se

Finanstidningen
Box 70347
SE-10723 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5620 8600
Fax: 46 + 8 + 149930
www.finanstidningen.se

Veckans Affärer
Torsgatan 21
SE-11390 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 736 5200
Fax: 46 + 8 + 736 5022
www.va.se

7.3. Canais de TV

Canais estatais
TV1 e TV2 www.svt.se

Canais comerciais
TV3 www.tv3.se



TV4 www.tv4.se
TV5 www.kanal5.se

7.4. Principais estações de rádio

Estações estatais
Sveriges Radio
www.sr.se

Estações comerciais
Rádio NRJ www.nrj.se
Rádio Mix Megapol www.mixmegapol.com

7.5. Principais agências de publicidade

Abel & Baker Ab
Box 19546
SE-10432 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 458 0200
Fax: 46 + 8 + 458 0202
www.abelbaker.se

Adera Sweden AB
Stureplan 4 A
Se-11435 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5450 3300 – Fax: 46 + 8 + 5450 3301
www.aderagroup.com

Adworld
Smålandsgatan 9
SE-11146 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 678 6660 – Fax: 46 + 8 + 678 6680
www.adworld.se

Ajax Active Marketing AB
Box 5660
SE-11486 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5451 2150 – Fax: 46 + 8 + 5451 2155
www.ajaxactive.com

Arvidsson & Yrlid Information AB
Ingetorasvägen 5
SE-19273 Sollentuna

Tel.: 46 + 8 + 143140 – Fax: 46 + 8 + 143142
www.aoy.se

Arkacia AB
Strandvägen 7 B
SE-11456 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 545 8550 – Fax: 46 + 8 + 5458 5510
www.arkacia.se

Contactor Marknadskommunikation AB
Box 23093
SE-10435 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 835350 – Fax: 46 + 8 + 836350
www.marknadskom.se

Falck & Co
Sveavägen 53
SE-10431 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5454 1840 – Fax: 46 + 8 + 545 41850
www.falck.se

Mellström & Co, M&co
Box 1564
SE-17129 Solna
Tel.: 46 + 8 + 823101
www.mellstrom-co.se

Upright Communication
Box 6610
SE-11384 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5279 2000 – Fax: 46 + 8 + 5279 2049
www.upright.se

8. Consultoria de marketing

AAA Analysexperten
Tjurbergsgatan 27
SE-11856 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 643 0104 – Fax: 46 + 8 + 643 0104
aaa.analys@telia.com

GFK Sverige
Baldersgatan 2
SE-11427 Stockholm



Tel.: 46 + 8 + 243310
www.gfksverige.se
mail@gfksverige.se

NFO Infratest
Box 14093
SE-40020 Gotemburgo
Tel.: 46 + 31 + 727 3900 – Fax: 46 + 31 + 727 3855
www.nfoeurope.com/sweden

ECI
Box 23140
SE-10435 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 736 0022 – Fax: 46 + 8 + 736 0131
www.eciab.com

Eureka Marknadsfakta
Box 6733
SE-11385 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5989 9800 – Fax: 46 + 8 + 5989 9805
www.eureka.se

Förening Svenska Marknadsundersökningsinstitut
Box 92152
SE-12008 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 772 2400
www.fsm.a.se
heikki@fsm.a.se

Gallup Gruppen
Biblioteksgatan 11 – 3 tr
SE-11146 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 407 4650 – Fax: 46 + 8 + 407 4660
www.gallup.se

Temo
Box 1359
SE-17126 Solna
Tel.: 46 + 8 + 629 6000 – Fax: 46 + 8 + 629 6099
www.temo.se

9. Aquisição de documentação

Informações tarifárias

Tullverket
Box 12854
SE-11298 Stockholm
Tel.: 46 + 771 + 520520
Fax: 46 + 8 + 208012
www.tullverket.se
huvudkontoret@tullverket.se

Informações estatísticas

SCB-Statistiska Centralbyrån
Box 24300
SE-10451 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5069 4000
Fax: 46 + 8 + 661 5261
www.scb.se
scb@scb.se

10. Companhias de transporte que servem o Brasil

10.1. Marítimas

a) Brasileiras na Suécia

Aliança Sweden
Box 1056
SE-40522 Gotemburgo
Tel.: 46 + 31 + 755 4420 – Fax: 46 + 31 + 755 4430
E-mail: sales@alianca.se

b) Suecas (e demais) que servem o Brasil:

Brazilship Scanbrasil Com. Marítimo Ltda
Rua da Assembleia 10 - 1812
20011-000 Rio de Jeniro-RJ
Tel.: 21 + 531 2218 – Fax: 21 + 531 2838
www.brazilship.com.br
brazilship@brazilship.com.br

Inch-Cape Shipping Serv AB
Box 3193
SE-40010 Gotemburgo



Tel.: 46 + 31 + 778 0525
Fax: 46 + 31 + 708 6070
www.iss-shipping.com
E-mail: eva.olsson@iss-shiping.com

Joship AB
Box 144
SE-40122 Gotemburgo
Tel.: 46 + 31 + 337 8100
Fax: 46 + 31 + 195630
E-mail: mats.boberg@joship.se

Hamburg Süd Norden AB
Hangövägen 29
Positionen 10
SE-11541 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5030 4400
Fax: 46 + 8 + 5030 4410
E-mail: sales@hamburgsued.se

c) Associações de classe

Swedish Shipbroker's Association
Postgatan 4
SE-41113 Gotemburgo
Tel.: 46 + 31 + 133494
Fax: 46 + 31 + 743 3478
www.swe-shipbroker.se
adm@swe-shipbroker.se

Associação Sueca de Companhias Marítimas
Box 330
SE-40125 Gotemburgo
Tel.: 46 + 31 + 629525
Fax: 46 + 31 + 152313
www.sweship.se
srf@sweship.se

10.2. Terrestres
Não há.

10.3 Aéreas

a) Brasileiras

VARIG

WinAir Sweden AB
Kungsgatan 44
SE-11135 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 140910
Fax: 46 + 8 + 5451 6559
E-mail: sten.sundeman@varig.se

b) Sueca

SAS - Scandinavian Airlines System
Com agências no Rio de Janeiro e São Paulo

II - FRETES E COMUNICAÇÕES

1. Informações sobre fretes

1.1. Marítimos

Para informações específicas e atualizadas sobre os fretes marítimos entre Brasil e Suécia, os empresários brasileiros deverão dirigir consultas às empresas relacionadas no item 10.1 deste anexo.

1.2. Terrestres

Não há.

1.3. Aéreos

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



Até 45 kg – US\$ 6.90 /kg acrescido de taxa de expedição de US\$ 67;

Entre 45 e 99 kg – US\$ 5,80/kg acrescido de taxa de expedição de US\$ 67;

Acima de 100 Kg – US\$ 3,90/kg acrescido de taxa de expedição de US\$ 67.

Transporte expresso sofre um acréscimo de US\$ 1,40/kg sobre os valores acima.

2. Comunicações internacionais: tarifas suecas

2.1. Telefone

A tarifa média por minuto ao Brasil oferecida pelas empresas suecas é de US\$ 0,50. Além destas, empresas estrangeiras também oferecem serviços, via sistemas "call back" ou cartões, por preços médios de US\$ 0,20 por minuto.

2.2. Correspondência postal

a) cartas

até 20 gramas	US\$ 1,10
até 50 gramas	US\$ 1,70
até 100 gramas	US\$ 2,50
até 250 gramas	US\$ 5
até 500 gramas	US\$ 8,30
até 1 kg	US\$ 16
até 2 kg	US\$ 25

b) "Collis postaux"

Pacote padrão do correio, medidas em centímetros: 52 x 32 x 12.3 - pesando no máximo 10 kg, custa US\$ 39;

Demais pacotes, pesando no máximo 20 kg devem ter

no máximo 1.05 metro de comprimento e/ou comprimento acrescido de circunferência não pode ultrapassar 2 metros.

3. Informações sobre SGP - Sistema Geral de Preferências

A alfândega sueca "Tullverket" poderá informar se um produto brasileiro específico é beneficiado com taxas alfandegárias reduzidas - www.tullverket.se



III. INFORMAÇÕES PRÁTICAS

1. Moeda

A moeda sueca é a Coroa (Svenska Krona) e abreviada SKR. A Coroa está dividida em 100 öre.

2. Pesos e medidas

Sistema métrico decimal.

3. Feriados oficiais suecos

1º de janeiro	Confraternização universal
6 de janeiro	Epifania
29 de março	Paixão
30 de março	Véspera de Páscoa
31 de março	Domingo de Páscoa
1º de abril	Pós-Páscoa
1º de maio	Dia do Trabalho
9 de maio	Ascensão
18 de maio	Véspera de Pentecostes
19 de maio	Pentecostes
20 de maio	Pós-Pentecostes
21 de junho	Véspera de "Midsommar"
22 junho	"Midsommar"
2 de novembro	Todos os Santos
24 de dezembro	Véspera de Natal
25 de dezembro	Natal
26 de dezembro	"Boxing Day"
31 de dezembro	Véspera de Ano Novo

4. Fuso horário

O horário de verão na Suécia inicia no dia 31 de março e acaba no dia 27 de outubro. Nesse período a diferença é de 5 horas a mais na Suécia. Quando o Brasil entra em regime de horário de verão, a diferença passa a ser de 3 horas.

5. Corrente elétrica

220 volts e 60 ciclos

6. Períodos recomendados para viagens de negócios

Devem ser evitados os períodos de férias e feriados. Excluindo a Semana Santa, a melhor época para contatos comerciais com empresários suecos está entre meados de janeiro até junho, e entre setembro e novembro.

7. Visto de entrada

Os portadores de passaportes brasileiros estão dispensados de visto, quer em viagens de negócios, quer em turismo, pelo prazo de até 90 dias.

8. Hotéis

Reservas para hotéis na Suécia podem ser feitas, sem custos, através do serviço de reserva "Boka Hotel och Konferenser AB", no "site" www.bokahotell.se, e-mail: info@bokahotell.se, Tel.: 46 + 8 + 5459 1010, Fax: 46 + 8 + 673 0625.



8.1. Principais hotéis

Adlon Hotel

Vasagatan 42
SE-11120 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 402 6500
Fax: 46 + 8 + 208610
www.it-hotel.com

Choice Hotel Scandinavia

(cadeia nacional)
Vasagatan 46
SE-11120 Stockholm
Tel.: 46 + 20 + 666000 (central de reservas)
www.choicehotels.se

First Hotels

Box 24104
SE-10451 Stockholm
Tel.: 46 + 20 + 411111 (central de reservas)
Fax: 46 + 8 + 6634046
www.firsthotels.com

Grand Hotel

Box 16424
SE-10327 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 679 3560
Fax: 46 + 8 + 679 3561
www.grandhotel.se

Hotel Formula 1

Mikrofonvägen 30
SE-12637 Hägersten
Tel.: 46 + 8 + 744 2044
Fax: 46 + 8 + 744 2047

Hotel J Nacka Strand

Box 1198
SE-13127 Nacka Strand
Tel.: 46 + 8 + 601 3000
www.nackastrand.se

Hotel Oden

Box 6246
SE-10234 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 457 9700 - Fax: 46 + 8 + 457 9710
www.hoteloden.se

Lord Nelson Hotel

Västerlånggatan 22
SE-11129 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5064 0120 - Fax: 46 + 8 + 5064 0130
www.lord-nelson.se

Långholmen Hotel

Box 9116
SE-10272 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 668 0500 - Fax: 46 + 8 + 720 8575
www.langholmen.com

Nordic Hotels

Box 884
SE-10137 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5056 3000
Fax: 46 + 8 + 5056 3060
www.nordichotels.se

Radison SAS Hotels

(cadeia nacional)
Tel.: 46 + 20 + 797592 (central de reservas)
www.radissonsas.com

Rica City Hotels

(cadeia nacional)
www.rica.se

Scandic Hotels

(cadeia nacional)
Tel.: 46 + 8 + 5175 1700 (reservas)
Fax: 46 + 8 + 5175 1711
www.scandic-hotels.com



Sheraton Stockholm

Box 195
SE-10123 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 412 3400
Fax: 46 + 8 + 412 3409
www.sheratonstockholm.com

Sweden Hotels

(cadeia nacional)
Tel.: 46 + 20 + 770000 (central de reservas)
www.swedenhotels.se

Svit Residence

(aparthotel em Estocolmo)
Råsundavägen 175
SE-16936 Solna
Tel.: 46 + 8 + 705 7100
Fax: 46 + 8 + 735 7828
www.cityapartment.com

First Hotels

Box 24104
SE-10451 Stockholm
Tel.: 46 + 20 + 411111 (central de reservas)
Fax: 46 + 8 + 6634046
www.firsthotels.com

Grand Hotel

Box 16424
SE-10327 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 679 3560
Fax: 46 + 8 + 679 3561
www.grandhotel.se

Hotel Formula 1

Mikrofonvägen 30
SE-12637 Hägersten
Tel.: 46 + 8 + 744 2044
Fax: 46 + 8 + 744 2047

Hotel J Nacka Strand

Box 1198
SE-13127 Nacka Strand
Tel.: 46 + 8 + 601 3000
www.nackastrand.se

Hotel Oden

Box 6246
SE-10234 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 457 9700 – Fax: 46 + 8 + 457 9710
www.hoteloden.se

Lord Nelson Hotel

Västerlånggatan 22
SE-11129 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5064 0120 – Fax: 46 + 8 + 5064 0130
www.lord-nelson.se

Långholmen Hotel

Box 9116
SE-10272 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 668 0500 – Fax: 46 + 8 + 720 8575
www.langholmen.com

Nordic Hotels

Box 884
SE-10137 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 5056 3000
Fax: 46 + 8 + 5056 3060
www.nordichotels.se

Radison SAS Hotels

(cadeia nacional)
Tel.: 46 + 20 + 797592 (central de reservas)
www.radissonsas.com

Rica City Hotels

(cadeia nacional)
www.rica.se

Scandic Hotels

(cadeia nacional)
Tel.: 46 + 8 + 5175 1700 (reservas)
Fax: 46 + 8 + 5175 1711
www.scandic-hotels.com



Sheraton Stockholm

Box 195
SE-10123 Stockholm
Tel.: 46 + 8 + 412 3400
Fax: 46 + 8 + 412 3409
www.sheratonstockholm.com

Sweden Hotels

(cadeia nacional)
Tel.: 46 + 20 + 770000 (central de reservas)
www.swedenhotels.se

Svit Residence

(aparthotel em Estocolmo)
Råsundavägen 175
SE-16936 Solna
Tel.: 46 + 8 + 705 7100
Fax: 46 + 8 + 735 7828
www.cityapartment.com

**BIBLIOGRAFIA**

Para a elaboração do presente estudo foram consultadas várias fontes de informações estatísticas, entre as quais:

Fontes oficiais suecas:

- Statistical Yearbook of Sweden - 2002, Escritório Central de Estatísticas, ano base: 2000.
- Fact Sheet, Instituto Sueco (Svenska Institutet).

Fontes oficiais internacionais:

- International Financial Statistics. International Monetary Fund. 2001.
- Country Profile: Sweden, 2001, The Economist Intelligence Unit Limited.

Fontes oficiais brasileiras:

- MDIC/SECEX/Sistema Alice.

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: 93

Elaboração: Ministério das Relações Exteriores - MRE
Departamento de Promoção Comercial - DPR
Divisão de Informação Comercial - DIC
Embaixada do Brasil em Estocolmo
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 85-98712-13-2