

## Bibliografia:

“Statistical Year Book of Sweden 2002”, publicação do Escritório Central de Estatísticas, ano base: 2000

“Fact Sheet”, publicação do Instituto Sueco (Svenska Institutet)

Câmbio oficial: 1US\$=SEK9,17 - Banco Central, ano base: 2000.

# COMO EXPORTAR - SUÉCIA

## INTRODUÇÃO

A Suécia possui uma 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 meridional 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.

O país 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 significativas mudanças sociais e econômico-financeiras. 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 possuem indústrias aeronáutica, automobilística, bélica, de telecomunicações e farmacêutica, entre outras, e se sobressaem na área de serviços, especialmente no setor de informática. As empresas siderúrgicas, 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 apóia 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 – Dados Básicos**

Extensão: 449.964 km<sup>2</sup>

População: 8,9 milhões

Densidade demográfica: 20 hab/km<sup>2</sup>

Idioma: sueco (a grande maioria fala o inglês)

Religião: protestante luterana

População economicamente ativa: 5,6 milhões

Cidades principais: Estocolmo (capital), Gotemburgo e Malmö

Moeda: coroa sueca (SEK)/Cotação(2000): 1US\$=9,17SEK

PIB, a preços correntes: US\$ 228 bilhões

Crescimento real do PIB - 1995: 3,7%; 2000: 3,6%; 2001: 1.2%

PIB “per capita” (2001): US\$ 25.7 mil

Comércio exterior (2001)

    Importações: US\$ 60.2 bilhões

    Exportações: US\$ 74 bilhões

Intercâmbio Comercial Brasil-Suécia (2001)

    Importações para a Suécia: US\$ 248.3 milhões

    Exportações para o Brasil: US\$ 660.8 milhões

## ÍNDICE

### I - Aspectos Gerais

1. Geografia, distância e clima
2. População, centros urbanos e nível de vida
3. Transportes e comunicações
4. Organização política e administrativa
5. Organizações e acordos internacionais

### II - Economia, moeda e finanças

1. Conjuntura econômica
2. Planejamento econômico
3. Principais setores de atividade
4. Moeda e finanças
5. Sistema bancário

### III - Comércio Exterior

1. Evolução recente - Considerações gerais
2. Direção
3. Composição

### IV - Relações econômicas Brasil-Suécia

1. Intercâmbio comercial bilateral
2. Balança de pagamentos bilateral
3. Investimentos suecos no Brasil
4. Linhas de créditos brasileiros
5. Principais acordos com o Brasil

### V - Acesso ao mercado

1. Documentação e formalidade
2. Desembaraço alfandegário
3. Formalidades
4. Procedimento para recursos
5. Procedimentos especiais

### VI - Estruturas de Comércio

1. Canais de distribuição
2. Promoção de vendas
3. Práticas comerciais

### VII - Recomendações

#### Endereços úteis

## **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 km<sup>2</sup>, 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 km<sup>2</sup>) e Öland (1.344 km<sup>2</sup>), 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 km<sup>2</sup>, o Vättern: 1.912 km<sup>2</sup> e o Mälaren: 1.140 km<sup>2</sup>.

Apesar de situar-se em latitudes elevadas, a Suécia apresenta um clima temperado continental, em virtude da influência 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/km<sup>2</sup>. 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 a um nível 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 expectativa 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

### Centros urbanos N° de Habitantes(milhões)

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%
Taxa de acesso ao nível colegial	98%
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 à telefone celular	80%
N° 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.

A educação é compulsória dos sete aos dezesseis anos, podendo começar aos seis. 98% dos alunos permanece 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.

Distribuição de renda, por faixas médias de rendimentos anuais:

<b>Em US\$</b>	<b>Nº de recipientes</b>	<b>% da População</b>
0 - 10.905	1.567.506	23,3%
10.906 - 21.810	2.632.642	39,2%
21.811- 32.715	1.711.237	25,5%
32.716 - 43.620	441.713	6,6%
43.621 - 54.525	167.155	2,5%
acima de 54.526	196.780	2,9%
Total	6.717.033	100,0%

### 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	19.302mil toneladas
Trelleborg	10.334mil toneladas
Helsingborg	9.894mil toneladas
Capacidade total movimentada	159.301mil 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), administradas 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 à 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 com êxito 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 terceirizados 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 terceirizar, 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 bem-estar e que o seu padrão de vida é dos mais altos do mundo.

## **2. 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 população, 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 ao 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 desregulamentação, 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 tornar mais eficientes 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.

<b>Economia sueca (US\$ bilhões)</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
PIB em US\$ bilhões	242.4	229.0	215.3
Crescimento real do PIB	4.3%	3,6%	1.2%
Inflação a preço ao consumidor	0.5%	1.0%	2.7%
População (milhões)	8.9	8.9	8.9
Exportação fob (US\$ bilhões)	87.6	87.4	74
Importação fob (US\$ bilhões)	71.9	72.2	60.2
Balanço das contas correntes(US\$bi)	6.0	6.6	7.8
Reservas em moeda estrangeira, exceto ouro (US\$ bilhões)	15.0	14.9	N/A
Taxa cambial 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.

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.

### **3. 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 desenvolvimento (P&D). As empresas suecas são classificadas, em escala global, como as mais 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.

<b>Origem do PIB, 2000</b>	<b>% do total</b>
Agropecuária, silvicultura e pesca	2.0
Mineração	0.3
Manufaturados	31.0
Eletricidade, gás e água	3.0
Construção	5.0
Serviços	62.0
Outros	-3.3

### **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, se 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.

<b>Produção (em 1000ton)</b>	<b>1996</b>	<b>2000</b>
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 ecossistemas. 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 m<sup>3</sup> de madeira. O setor colabora com os fornecedores das indústrias mecânica e química, informática, transportes, e construção; assim como com os clientes nas áreas de gráfica, empacotamento e indústria madeireira, entre outros.

<b>Produção de madeira</b> , milhões de m <sup>3</sup>	<b>1995</b>	<b>2000</b>
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
T o t a l (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.

<b>Produção de minerais</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>
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.

<b>Índice da produção (1995=100)</b>	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>
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
- 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 equipamentos de transporte	100,8	106,4	105,8
- móveis e outros manufaturados	103,1	118,2	127,3

## **P&D**

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 apenas 15% da produção total da indústria sueca. A indústria elétrica pesada domina o cenário, 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 o método não-convencional de trabalho, constituem um complemento de valiosa importância, como subcontratadas ou como fabricantes 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 associação à ESA, “European Space

Agency”, a indústria sueca pôde desenvolver outros equipamentos, como: antenas e geradores especiais, transmissores de micro-ondas, 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 privadas, pondo um fim ao monopólio estatal. A rede de distribuição permanece, todavia, pública e regulada pelo Estado.

<b>Fontes de energia(TWh)</b>	<b>1970</b>	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>1999</b>
Petróleo e derivados	350	285	187	211
Gás natural	-	-	7	9
Carvão e coque	18	19	31	25
Bio combustíveis	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
<b>T o t a l</b>	<b>457</b>	<b>489</b>	<b>569</b>	<b>624</b>

## Equipamentos de transporte

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

A indústria automotiva sueca produz automóveis, caminhões e ônibus, além de partes e acessórios. A Suécia produziu, no ano de 2000, 562.6 mil automóveis e 148.8 mil veículos pasados 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 indústria 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 agentes governamentais como clientes, 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.

### **4. 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 as 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-lo 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 1US\$=SEK10,33. 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 1US\$=SEK10.

### **Balço de pagamentos e reservas internacionais**

<b>US\$ bilhões</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>
<b>A. Contas correntes</b>	8,17	6,63
Balança Comercial(fob-fob)	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>B) Transferência de capital</b>	0,81	0,37
<b>C) Balança Financeira</b>	-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
<b>D) Erros e omissões</b>	-7,39	-3,92
<b>Câmbio 1US\$</b>	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

## 5. 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 bancos 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 - Considerações Gerais

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, na economia e no regime tarifário decorrentes da adesão à União Européia em 1995 e 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

<b>Principais destinos</b>	<b>Importações</b>	<b>Exportações</b>
União Européia	60.3%	53.6%
- Alemanha	16.3%	10.6%
- Grã-Bretanha	8.8%	9.1%
- Dinamarca	6.7%	5.3%
- França	5.6%	5.1%
Noruega	8.2%	7.5%
EUA	6.7%	9.5%

#### 3. Composição

##### Composição das importações, US\$ bilhões

<b>Produtos</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
7. Máquinas e equip. transporte	30,5	32,7
77. Máquinas e aparelhos elétricos	6,4	7,5

78. Veículos	7,0	7,0
76. Telecomunicações	4,0	4,9
6. Manufaturados	9,9	10,0
67. Ferro e aço	2,4	2,5
69. Manufaturados de metal	2,0	2,0
68. Metálicos, exceto ferro e aço	1,3	1,4
8. Diversos manufaturados	9,6	9,4
5. Químicos	7,5	7,0
54. Médicos e farmacêuticos	1,6	1,4
51. Químicos orgânicos	1,7	1,4
3. Combustíveis minerais, lubrificantes, energia elétrica	4,2	6,6
33. Petróleo e derivados	3,7	5,9
0. Alimentos e animais vivos	4,0	3,8
05. Frutas e vegetais frescos	1,2	1,0
03. Peixes, preparados de peixe	0,7	0,7
2. Matéria prima, exceto comb.	2,1	2,4
24. Madeira, serragem e cortiça	0,7	0,7
28. Minerais metálicos e sobras	0,5	0,7
1. Bebidas e Tabaco	0,6	0,6
4. Gordura vegetal e animal	0,2	0,1
T o t a l	68,7	73,0

### Composição das exportações, US\$ bilhões

<b>Produtos</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
7. Máquinas e equip. transporte	42,8	43,6
76. Telecomunicações	12,8	13,8
78. Veículos	10,5	10,1
77. Máquinas e aparelhos elétricos	5,0	5,3
6. Manufaturados	17,0	17,4
64. Papel, cartão e derivados	6,8	6,9
67. Ferro e aço	3,9	4,0
69. Manufaturados de metal	2,4	2,4
5. Químicos	8,2	8,2
54. Médicos e farmacêuticos	4,0	3,9
8. Diversos Manufaturados	7,4	7,1
82. Móveis	1,4	1,4
2. Matéria Prima, exceto comb.	4,7	5,3
24. Madeira, serragem e cortiça	2,3	2,3
25. Polpa e sobras de papel	1,4	1,9
3. Combustíveis minerais, lubrificantes, energia elétrica	2,0	2,9
33. Petróleo e derivados	1,8	2,8
0. Alimentos e animais vivos	1,9	1,8

03. Peixes, preparados de peixe	0,5	0,5
04. Cereais e derivados	0,4	0,4
1. Bebidas e tabaco	0,4	0,4
<b>T o t a l</b>	<b>85,0</b>	<b>87,0</b>

## **IV – RELAÇÕES ECONÔMICAS BRASIL-SUÉCIA**

### **1. Intercâmbio comercial bilateral**

#### **Histórico**

As relações comerciais entre o Brasil e a Suécia datam de 1808. O primeiro Encarregado de Negócios sueco mudou-se de Lisboa para o Rio de Janeiro naquele ano, pois havia tido instruções de seu rei de estabelecer-se junto a D. João IV, quando este fugiu de Portugal para o Brasil para preservar a coroa portuguesa da invasão de Napoleão. Ainda em 1808, inaugurou-se o primeiro escritório comercial da Suécia e, nos anos subseqüentes, a Suécia abriu consulados nos principais portos da costa brasileira.

Apesar do estabelecimento, em 1810, de uma pequena mineradora no Estado de São Paulo por um grupo de trabalhadores suecos, o fluxo comercial ao longo do século XIX foi pouco expressivo entre os dois países (chá, canela, gengibre e pimenta). Um século depois, em 1908, o estabelecimento de uma linha de navegação direta de Gotemburgo para portos brasileiros atraiu os primeiros investimentos suecos no Brasil: Ericsson, AGA e Electrolux. Após a II Grande Guerra, a presença sueca no Brasil cresceu de maneira significativa e mais de cem firmas se estabeleceram no país. Hoje, são mais de 160 empresas de todas dimensões, empregando cerca de 45.000 pessoas, em diversos setores: veículos pesados, eletrônica, energia, informática, serviços, etc... Diz-se, na Suécia, que “São Paulo é a terceira cidade industrial sueca”.

#### **Evolução recente**

As exportações suecas para o Brasil somaram SEK6,2 bilhões em 2000, com predominância de equipamentos de telecomunicações, veículos e máquinas. O Brasil é o 22o maior mercado receptivo de produtos suecos e o maior parceiro comercial, tanto em exportações como em importações, da Suécia na América Latina. Além de produzir para o mercado interno brasileiro, as empresas suecas contribuem para as exportações brasileiras.

#### **Composição do intercâmbio comercial bilateral**

##### **Exportações suecas para o Brasil, US\$ milhões**

<b>Produto</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Alimentos	0,39	1,07
Matéria Prima:		

Combustíveis	0,78	1,95
Químicos	55,45	54,24
Semi-manufaturados	66,20	46,76
Ferro e aço	26,83	22,85
Papel e cartão	20,99	8,73
Manufaturados	542,43	545,71
Telecomunicação	206,34	136,67
Equip. de eletricidade	42,02	118,29
Outros manufaturados	10,61	11,09
Móveis	0,26	0,45

### **Importações suecas provenientes do Brasil**

As importações suecas de produtos brasileiros diminuíram de US\$ 301,40 milhões em 2000 para US\$ 248,30 milhões em 2001, em decorrência da alta da moeda americana e do preço do café. Os produtos mais importados foram: café, máquinas, equipamentos de transporte, frutas, ração para animais, madeira, ferro, aço e sapatos.

<b>Produto</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Alimentos	102,12	96,30
Matéria prima	20,29	13,43
Químicos	11,29	15,23
Semi-manufaturados	26,31	16,17
Manufaturados	131,61	99,56
Outros manufaturados	9,79	7,59

### **2. Balança de pagamentos bilateral**

A Suécia tem um superávit em queda no comércio bilateral com o Brasil desde 1998, conforme ilustra a tabela abaixo.

<b>US\$ milhões</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>
Exportações suecas	675,87	660,83
Part. Bras. no total	0,8%	0,9%
Importações suecas	301,43	248,30
Part. Bras. no total	0,4%	0,4%

A comunidade empresarial sueca no Brasil consistia, ao final de 2000, de quase 165 empresas. Segundo relatório da Câmara de Comércio Sueco-Brasileira em São Paulo, as empresas suecas tiveram lucros, em 1999, da ordem de US\$5,100 milhões. As importações das empresas suecas somaram, naquele ano, US\$ 1,700 milhões, dos quais US\$ 625 milhões da própria Suécia. Essas mesmas empresas exportaram por um valor total de US\$ 655 milhões, dos quais US\$ 80 milhões para a Suécia.

### 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. Linhas de créditos de bancos brasileiros

Para obter informações a respeito de linhas de crédito no Brasil, consulte o texto “Exportação passo a passo, - capítulo 13” no site do Ministério das relações Exteriores [www.braziltradenet.com](http://www.braziltradenet.com). O Banco do Brasil é agente exclusivo da União para o PROEX – Programa de Financiamento às exportações. Contate a agência mais próxima do Banco do Brasil ou consulte o site: [www.bb.com.br](http://www.bb.com.br).

### 5. 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 dupla tributação 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, enxertos, certas plantas e botões enxertados; vegetais incluindo batatas, batatas-doces, alho, cebolas, alface, chicória, endívia e tubérculos; frutas incluindo frutas cítricas, maçãs, pêras, marmelos, damascos, cerejas, pêsegos, 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 comprobatória.

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

## **2. Desembarço Alfandegário (Suécia)**

Os documentos necessários para o desembarço 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 desembarçar 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 desembarço 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 alfandegário importadas sob regras regulando armazéns alfandegários, 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 fronteiro, 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 alfandegário, ocorrerá uma verificação de documentos e identidade no posto de controle fronteiro. Gêneros alimentícios, sem livre-importação para a UE, podem ser depositados num armazém alfandegário, após a realização do controle.

A inspeção de controle de plantas é realizada em Gotemburgo, Helsingborg, Malmoe e Estocolmo. Não existem postos de controle fronteiro 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 desembaraço 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 (*Generaltullstyrelsen*), 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 ressarcida, acrescida 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 alfandegários 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 alfandegários operados exclusivamente pelas autoridades alfandegárias.

Mercadorias do Brasil e de outros países não-membros da UE podem ser depositadas em armazéns alfandegários, 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 alfandegários 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 invendíveis é quando tiverem sido doadas para uma organização de caridade de renome.

### **Drawback**

Direitos alfandegários, taxas e outras despesas pagas em cima de 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 têm 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 – ESTRUTURAS DE COMÉRCIO**

### **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 e Axel-Johnsson, descritas mais adiante) dividem 75% 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), a Rino (rádio/TV) 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), 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.

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 Malmoe, 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 suecas de gêneros alimentícios e outros mercados de produtos de rápida circulação — a ICA, a COOP e o Grupo Axel Johnson (Åhléns).

- c) Produtores que comerciam no mercado por atacado produtos de fabricação própria ou através de escritórios ou depósitos em outros pontos do país.
- d) Agentes que intermedeiam 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 comerciavam 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 de rápida circulação de bens perecíveis, as vendas por atacado são dominadas pelas três cadeias mencionadas acima. Todas possuem seus próprios hipermercados de vendas a varejo e operam nacionalmente. Juntas detêm mais de 70% do mercado:

- a) 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 & Grönsaker 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.
- b) A COOP 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 vários 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.
- c) O grupo Axel Johnson possui duas companhias atacadistas; a Dagab, com uma parcela de mercado de aproximadamente 17% e a Saba Trading, principal importador e distribuidor de frutas, hortaliças e flores da Escandinávia, adquirindo produtos de aproximadamente 60 países. Esse grupo também detém 50 por cento da Servera, o maior atacadista do país no fornecimento para o setor de *catering*. Além de alimentos, a Servera fornece uma ampla variedade de equipamentos para restaurantes e de artigos sanitários. A Dagab opera em todo o mercado sueco,

apesar da maioria de suas vendas serem efetuadas através de pontos de venda próprios a varejo bem como da cadeia de lojas da Axel Johnson. A Saba Trading também possui clientes em outros segmentos, mas a principal concentração está nos produtos vendidos pela Axel Johnson e pela Dagab.

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 Svenska Tobaks AB (tabaco e artigos de confeitaria) e a Treab AB (tabaco e materiais de papelaria).

Aproximadamente 30 % das importações suecas são de bens de consumo, sendo 70% de produtos industrializados, matérias-primas, matérias para processamento, semi-manufaturados, 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 semi-manufaturados 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.

No comércio varejista, o grupo ICA, com seus 2,300 entrepostos, detém a maior parte individual, com aproximadamente 35%. O COOP conta com aproximadamente 20%, seguido de perto pelo grupo Axel Johnson-Dagab.

### **Canais recomendados**

Os canais podem variar e 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 européia, 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. É quase impossível para um exportador estrangeiro vender diretamente a atacadistas na Suécia. Exceções podem ser feitas para tênis e outros calçados de lazer, já que o comércio de material esportivo e companhias de remessa postal freqüentemente preferem comprar diretamente no exterior.

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 sub-contratadas 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 exemplares 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 alcoólico (a cerveja está dividida em três classes segundo o teor alcoólico), há uma peculiaridade que deve ser mencionada. A venda de bebida alcoólica 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 alcoólico 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. 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 Européia, 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 €200,000 (cerca de US\$ 182,460) para bens e serviços e €5,000,000 (cerca de US\$ 4,675,000) 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 Européias. 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 freqüentemente 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.

Comumente, 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 de êxito 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 reservar 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, é descrito, 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. 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, cuja maioria dos estudos relaciona-se com pesquisas diretas junto a consumidores. Entre as demais, está a ACNielsen, que é especializada no ramo de mercearias e outros produtos de rápida circulação, assim como a Delfi Marknadspartner, cujo proprietário é a DLF - *Fabricante de Gêneros Alimentícios da Suécia*. A LUI, 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* 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 é possível se encomendar avaliações 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 correspondência 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 aumentá-lo sem justificativa 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 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 importador 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*), 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 de 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 (*Sveriges Handels-agenters Förbund*) elaborou dois modelos de acordo, sendo um para agente contratado apenas em regime 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.

### **Designando um agente**

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.handelsagenterna.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 e Intercâmbio (*Svensk Handel och Tjänsteföretagen*), 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 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 boletim 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*) 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 responsabilidade 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 principais 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. 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 transportadora é responsável por tomar conta das mercadorias em suas mãos. No caso de perda, a obrigação de prova fica sob incumbência dela, a fim de mostrar que não houve negligência. 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* (pertence em parte ao governo).

Outra oportunidade, aberta a importadores de produtos do Brasil, integra uma divisão do programa da ASDI para promover exportação de países cujo PNB per capita esteja abaixo de um certo nível. Uma garantia de importação cobrindo 50% de risco pode ser oferecida, se um projeto for considerado de interesse particular. O Brasil ainda é apto, porém recentemente converteu-se num caso limítrofe. A garantia pode ser cedida para um importador que deseje lançar um novo produto, ou um previamente não exportado do Brasil para a Suécia, e pode ser um benefício

de longo prazo para as exportações do país. Os projetos têm de ter o devido respaldo comercial e podem basear-se num estudo preliminar para assegurar se o produto pode competir no mercado sueco, ou ser introduzido nele. A garantia dura 12 meses, mas pode ser estendida mediante uma taxa de 2% da quantia garantida.

### **Litígios e arbitragem**

A maioria dos litígios é resolvida 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, 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 árbitros, 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**

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 situação financeira do fornecedor e sua capacidade de cumprir o acordado; a possibilidade de introdução com êxito 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](http://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.

## 2) 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](http://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 frequentemente 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](http://www.cci.se)).

## 3) 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.

### 3) *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.

### 4) *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.

### 5) *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 agentes, enquanto que, no caso de outros bens de consumo, talvez seja mais conveniente vender diretamente a uma grande cadeia varejista.

#### 6) *Promoção de vendas*

- Exportadores de êxito 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 encarrega 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.

#### 7) *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 freqüente 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 negocie talvez não esteja em posição de tomar decisões imediatas, sem discutir os assuntos com seus colegas.

- A maioria das grandes empresas tem 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. Caso o período em que se pretenda vir a Estocolmo coincida com uma conferência ou evento importante, é virtualmente impossível obter alojamento decente.

- 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](http://www.bokahotell.se)).

Tel: +46 854591010

Fax: +46 8673 0625

e-mail: [info@bokahotell.se](mailto:info@bokahotell.se)

## 12) *Assistência profissional*

### a) 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](http://www.braziltradenet.com)), além de prestar esclarecimentos, indicar contatos junto a órgãos comerciais.

Qualquer contato pode ser dirigida a:

Embaixada do Brasil em Estocolmo

Odengatan 3

S-114 24 Stockholm

SWEDEN

Telefone: (46-8) 54516310

Fax: (46-8) 54516314

Ou ao seguinte endereço eletrônico: [stockholm@brasemb.se](mailto:stockholm@brasemb.se)

### b) 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](http://www.agenturforetagen.se)) e a *Federação Sueca de Comércio* ([www.svenskhandel.se](http://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](mailto: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](http://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](mailto:generaltullstyrelsen@tullverket.se)

Internet: [www.tullverket.se](http://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](mailto: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](mailto: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](mailto:andj@slv.se)

Internet: <http://www.slv.se>

Agência de Produtos Médicos (*Statens Läkemedelsverk*)

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>