



Abrescco

BRASIL Y ESPAÑA. MÁS CERCA QUE NUNCA



4^a Edición



www.abrescco.com.br




Abresco
BRASIL Y ESPAÑA, MÁS CERCA QUE NUNCA

STAFF



Antonio Peres Junior antonio@abrescco.com.br

Presidente y Socio Fundador de ABRESCCO
Presidente e Sócio Fundador da ABRESCCO



Joaci Góes Filho joaci@abrescco.com.br

Socio Fundador y VP de ABRESCCO
Sócio Fundador e VP de ABRESCCO



Enrique Martin-Ambrosio enrique@abrescco.com.br

Socio de ABRESCCO
Sócio da ABRESCCO



João Compasso

Editor Jefe
Editor-Chefe

www.abrescco.com.br



Cristina Pacino

Jefa de revisión y traducción
Chefe de revisão e tradução



Gonzalo López de Egea Gómez

Diseñador – TRASTO Creativo
Desenhador – TRASTO Creativo

TRASTO
creativo



Kin Kin

Fotografo
Fotógrafo

www.abrescco.com.br

PAG. 8

CARTA DEL PRESIDENTE

Antonio Peres Junior -
¡Gracias, España!

[Antonio Peres Junior -
Obrigado, Espanha!](#)

PAG. 20

ENTREVISTA

Paulo Câmara, Gobernador de
Pernambuco

[Paulo Câmara, Governador de
Pernambuco](#)

PAG. 36

ACERCAMIENTOS DIPLOMÁTICOS

Rumanía y la presidencia del Consejo de la Unión Europea

[Romênia e a presidência do Conselho da União Europeia](#)

PAG. 46

ENTREVISTA

Javier Moro

PAG. 64

OPINION

Santiago Rongagliolo. Portugués.

PAG. 74

ENTREVISTA

Rubén Escartín

PAG. 12

ENTREVISTA

Carlinhos Brown

PAG. 26

DIPLOMACIA

Fernando García Casas, Embajador de España en Brasil

[Fernando García Casas, Embaixador da Espanha no Brasil](#)

PAG. 40

ENTREVISTA

Angel Vazquez Diaz de Tuesta, Cónsul General de España en São Paulo

[Angel Vazquez Diaz de Tuesta, Cónsul Geral da Espanha em São Paulo](#)

PAG. 50

ENTREVISTA

Pedro Goenaga

PAG. 68

ENTREVISTA

Alejandro Gomez

PAG. 84

NOTICIA

ABANCA impulsa su crecimiento en Europa y América

[ABANCA impulsa seu crescimento na Europa e na América](#)

PAG. 90

NOTICIA

Enrique Martin-Ambosio se incorpora como socio de ABRESCCO

[Enrique Martin-Ambosio se incorpora como sócio da ABRESCCO](#)

PAG. 100

ENTREVISTA

Paulo Góes

PAG. 110

ABRESCCO REAL ESTATE

Optimismo nacional

[Otimismo nacional](#)

PAG. 122

ECONOMÍA

Innovación y desarrollo en Brasil

[Inovação e desenvolvimento no Brasil](#)

PAG. 138

JUDICIAL

Sobre el activismo judicial

[Ainda sobre o ativismo jurídico](#)

PAG. 150

JABOTICABA BRASILEIRA

La aplicación de los daños morales en el transporte aéreo internacional

[A aplicação de los danos morais no transporte aéreo internacional](#)

PAG. 92

HISTORIA

Los Guardianes del Camino de las Estrellas

[Os Guardiões do Caminho das Estrelas](#)

PAG. 106

ENTREVISTA

João Jorge Rodrigues Santos

PAG. 114

ENTREVISTA

Maria Kruschewsky

PAG. 132

INNOVACIÓN

Empresa Start Up Tec-Cleaning

PAG. 146

DIPLOMACIA

Consulado Honorario de Rumanía em Brasil

[Consulado Honorário da Roménia no Brasil](#)

PAG. 166

NOTICIAS

AENA conquista los cielos del Nordeste

[AENA conquista os céus do Nordeste](#)

FELIPE VI
REY DE ESPAÑA

GRAN MAESTRE DE LA ORDEN DE ISABEL LA CATÓLICA
Y EN SU NOMBRE

EL MINISTRO DE ASUNTOS EXTERIORES Y DE COOPERACIÓN
GRAN CANCELLER DE LA ORDEN

En atención a los méritos y circunstancias que concurren en

el Sr. D. Antonio María Sánchez Borges
Cruz de Oficial

Ha tenido a bien otorgarle la
de la Orden de Isabel la Católica.

Por tanto, se le conceden los honores, distinciones y uso de las insignias que le corresponden a tenor de los Estatutos.

Dado en Madrid, a 6 de diciembre de 2017

LA GRAN MAESTRE DE LA ORDEN

Manuel de la Hoz

V. Sánchez

GRAN CANCELLER DE LA ORDEN
[Signature]



¡Gracias, España!

Gracias, Espanha!

Aunque me preocupara la imagen de vanidoso protagonismo que les podría parecer a algunos, no he podido elegir para el editorial de esta edición otro tema que no fuera la obsequiosidad de S.M. el Rey Don Felipe VI, por medio de la honrosa mención de la Real Orden de Isabel la Católica, que me fue otorgada en reconocimiento de España al trabajo elaborado frente a ABRESCCO.

Precisamente, ABRESCCO – Acercamientos Brasil España en Cultura y Comercio, nunca tuvo otro combustible que no fuera el amor y la dedicación, registrando y haciéndose partícipe de la historia de acercamientos, sinergias y afinidades entre Brasil y España, en sus tan diversificadas páginas. Ahora, sin embargo, dispone de otro fuerte estímulo, el reconocimiento de S.M. el Rey de España a nuestra labor.

Ainda que me preocupasse a imagem de vaidoso protagonismo que isto poderia parecer para alguns, não tive como elegir para o editorial desta edição, outro tema que não fosse a obsequiosidade de S.M. Rei da Espanha, D. Felipe VI, por meio da honrosa Comenda da *Real Orden de Isabel la Católica*, que me fora outorgada, como reconhecimento da Espanha ao trabalho elaborado frente à ABRESCCO.

Afinal, a ABRESCCO – Acercamientos Brasil España en Cultura y Comercio, nunca teve outro combustível que não fosse amor e dedicação, registrando e sendo partícipe da história de aproximações, sinergias e afinidades entre Brasil e Espanha, em suas tão diversificadas páginas. Agora, entretanto, dispõe de outro forte estímulo: o reconhecimento, por meio de S.M. Rei da Espanha, ao nosso trabalho.



Antonio Peres y Luciana como Isabel la Católica y Fernando (Diciembre del 2013)
Antonio Peres e Luciana como Isabel a Católica e Fernando (Dezembro de 2013)

CARTA DEL PRESIDENTE

Tuve el privilegio de pasar la noche vieja de 2013 en Granada, España, y hacía tiempo que mis retinas no se depa-raban con paisajes tan bellos. Sin embargo, aunque todo me haya deslumbrado y yo haya disfrutado de uno de los momentos más románticos que haya podido pasar con mi esposa, degustando una fondue en el Mirador de San Nicolás, con las estrellas por testigo arriba y la Alhambra abajo, nada me llamó más la atención que el monumen-to que retrata S.M. Isabel I de Castilla, La Católica, al ser reverenciada por Cristóbal Colón, en la plaza que lleva el nombre de esta monarca de historia memorable de amor y dedicación a España.

No contento del todo en ser un sencillo y deslumbrado espectador de aquella contagiosa demostración de litúr-gica mesura, allí forjada en bronce para el todo siempre, un claro reconocimiento de la autoridad real, moral y reli-giosa de esta reina, pero mucho más allá de ello, de admi-ración y gratitud de un súbdito y gran navegador, no titubeé, y pedí que me hicieran una foto, y yo reproduciendo aquel tan bello gesto, recurriendo a mi esposa como la protagonista reverenciada.

Después, no me contuve y leí, ávidamente, *La Incomparable Isabel La Católica*, de Juan Dumont. Y aunque sobradamente supiera que Colón llegó a las Américas en 1492, bajo la bendición y estímulos de S.M. Isabel, La Católica, me maravillé con la imagen de la primera integra-ción intercontinental entre España y América, después de también estudiar más sobre Cristóbal Colón y así nació

Tive o privilégio de passar o Réveillon 2013/2014 em Gra-nada – ES e havia tempo que minhas retinas não se depa-ravam com paisagens tão belas. Mas, ainda que tudo me tenha deslumbrado e desfrutado de um dos momentos mais românticos que pude passar ao lado de minha es-posa, degustando um *fondue*, no *Mirador de San Nicolás*, mirando as estrelas acima e Alhambra abaixo, nada me chamou mais a atenção do que o monumento que retrata *S.M. Isabel I de Castilla, La Católica*, sendo reverenciada por Cristóvão Colombo, na praça que leva o nome desta Monarca de história marcante de amor e dedicação à Espanha.

Não me contentando em ser um deslumbrado especta-dor daquela contagiante demonstração de litúrgica reve-rência, ali forjada em bronze para o sempre, um claro re-conhecimento de autoridade real, moral e religiosa desta Rainha, mas muito além disso, de admiração e gratidão de um súdito e grande navegador, não titubeei, e pedi que me obtivessem uma foto, tal como reproduzindo aquele tão belo gesto, valendo-me de minha esposa como a pro-tagonista reverenciada.

Após, não me contive e li, avidamente, *"La Incomparable Isabel La Católica"*, de Jean Dumont. E ainda que sobeja-mente soubesse que Colombo havia chegado às Améri-cas, em 1492, sob as bênçãos e estímulos de S.M. Isabel, *La Católica*, me deleitei com a imagem da primeira inte-gração intercontinental entre Espanha e América, depois de também estudar mais sobre *Cristóbal Colón* e nasceu a ideia da ABRESCCO. Uma idílica pretensão de versão moderna das "grandes navegações", por meio de uma diplomacia privada cultural e interempresarial, buscando aproximar cada vez mais duas nações, feitas para serem eternamente irmãs.

Com o que nunca pude sonhar, entretanto, fora com a possibilidade de ser condecorado com uma comenda tão nobre e generosamente conferida por S.M. Rei Felipe VI, o que publicamente agradeço e asseguro que isto servirá, indiscutivelmente, de combustível para que a ABRESCCO prossiga trabalhando, cada vez mais denodada e fielmen-te, pelos *"Acercamientos"* entre o Brasil e a Espanha.

Evidentemente que tenho a inexorável e humilde consci-ência de que meus sócios, além de todos os que colabo-ram com esta revista e com o êxito da ABRESCCO, me-recem os meus mais carinhosos agradecimentos e com eles divido esta honraria.

Registro, ademais, meus agradecimentos à iniciativa de propor esta comenda, por parte do sr. cônsul geral de Es-panha no Nordeste do Brasil, Gonzalo Fournier, entusias-ta pelo trabalho da ABRESCCO, assim como ao exmo. sr.

**Una idílica pretensión de
versión moderna de las
"grandes navegaciones", por
medio de una diplomacia
privada cultural e
interempresarial, buscando
acercar cada vez más a dos
naciones, hechas para ser
eternamente hermanas.**

CARTA DEL PRESIDENTE

ABRESCCO como idea. Una idílica pretensión de versión moderna de las "grandes navegaciones", por medio de una diplomacia privada cultural e interempresarial, buscando acercar cada vez más a dos naciones, hechas para ser eternamente hermanas.

Sin embargo, con lo que nunca he podido soñar fue con una posibilidad de ser condecorado con una mención tan noble y generosamente conferida por S.M. El Rey Don Felipe VI, lo que agradezco públicamente y aseguro que servirá, indudablemente, de combustible para que ABRESCCO siga trabajando, cada vez más animosa y fielmente, por los acercamientos entre Brasil y España.

Evidentemente que tengo la inexorable y humilde conciencia de que mis socios, además de todos los que colaboran con esta revista y con el éxito de ABRESCCO, se merecen mis más afectuosos agradecimientos y con ellos comparto este agasajo y honor.

Dejo registrados, además, mis agradecimientos a la iniciativa de proponer esta insignia, por parte del sr. cónsul general de España en Nordeste de Brasil, Gonzalo Fournier, entusiasta del trabajo de ABRESCCO, igualmente al Excmo. Sr. embajador de España Fernando García Casas y, por supuesto, a su antecesor, embajador Fernando Villalonga, gran enamorado de Brasil y de la región Nordeste de ese país.

Jamás supuse, en aquella visita a Granada, que el destino me reservaría, algunos años después, itan noble reconocimiento de España! Lo que sí sé es que, como diría otro gran soñador llamado Cristóbal Colón, "para poder cruzar el océano, hay que tener la valentía para perder de vista la costa".

Esta insignia es dedicada inclusive y especialmente a todos los españoles que, al igual que a mi abuelo, Antonio Sánchez Peres, tuvieron el valor de soñar y cruzar el Océano Atlántico, buscando mejores días en Brasil, aunque perdiendo España de vista, siempre estuvieron cerca suyo, en sus corazones y memorias.

iGracias, S.M. El Rey Don Felipe VI!

iGracias, S.M. Isabel, La Católica!

iGracias, España!

Uma idílica pretensão de
versão moderna das "grandes
navegações", por meio de
uma diplomacia privada
cultural e interempresarial,
buscando aproximar cada vez
mais duas nações, feitas para
serem eternamente irmãs.

embaixador da Espanha Fernando Garcia Casas e, "por supuesto", ao seu antecessor, o Embaixador Fernando Villalonga, grande apaixonado pelo Brasil e pela região Nordeste desse país.

Nunca supus, naquela visita à Granada, que o destino me reservaria, alguns poucos anos depois, tão nobre reconhecimento de Espanha! O que sei é que como diria outro grande sonhador chamado Cristóvão Colombo, "você jamais atravessará o oceano, até que tenha coragem de perder o litoral de vista."

Esta comenda é dedicada inclusive e especialmente a todos os Espanhóis, que assim como meu avô, Antonio Sanchez Peres, tiveram a coragem de sonhar e cruzar o Oceano Atlântico, em busca de dias melhores no Brasil, ainda que perdendo a Espanha de vista, sempre estiveram próximo dela, em seus corações e memórias.

iGracias, S.M. El Rey, Felipe VI!

iGracias, S.M. Isabel, La Católica!

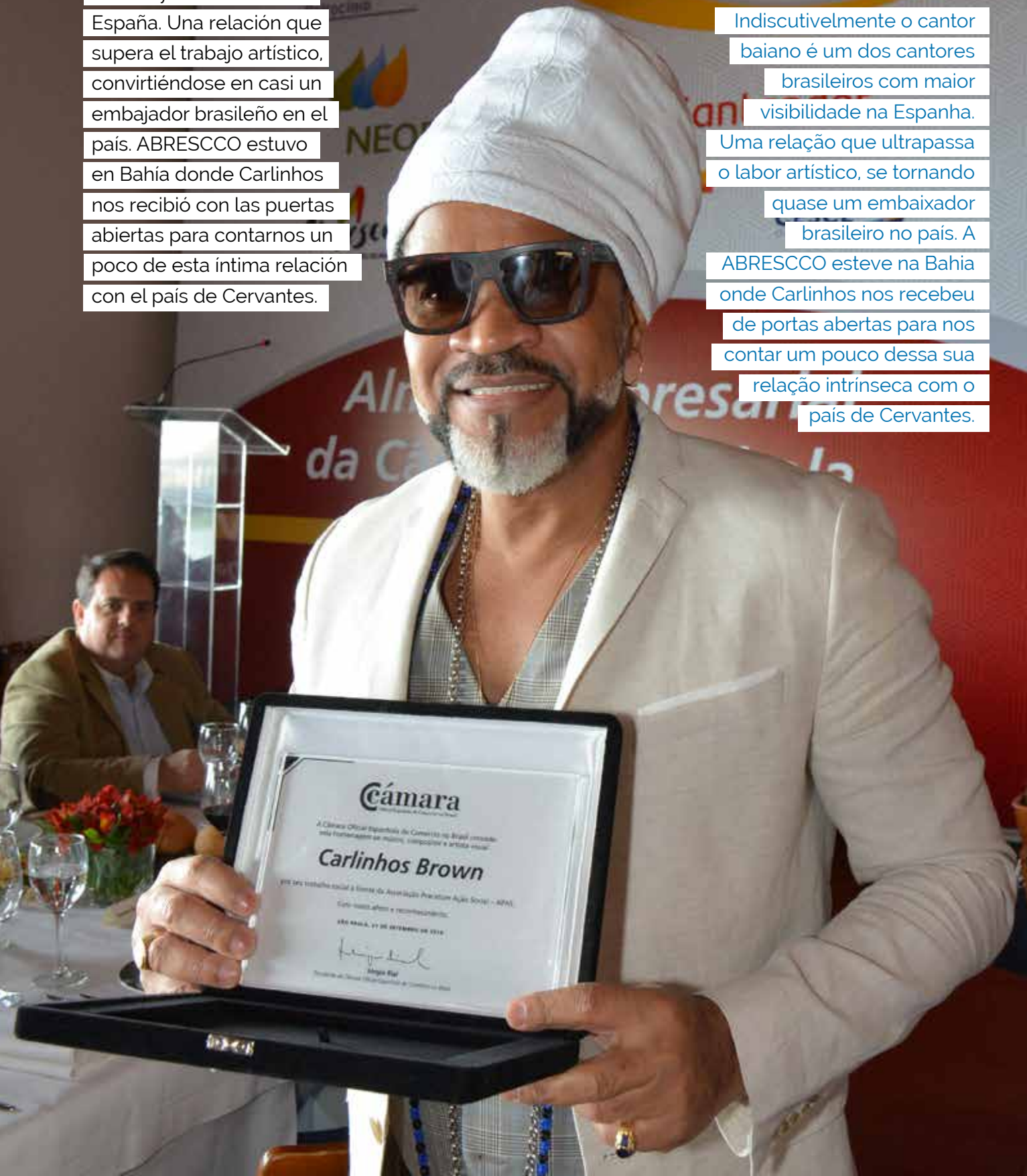
iGracias, España!

CARLINHOS BROWN

Por: Antonio Peres

Se podría decir que el cantante bahiano es uno de los cantantes brasileños con mayor visibilidad en España. Una relación que supera el trabajo artístico, convirtiéndose en casi un embajador brasileño en el país. ABRESCCO estuvo en Bahía donde Carlinhos nos recibió con las puertas abiertas para contarnos un poco de esta íntima relación con el país de Cervantes.

Indiscutivelmente o cantor baiano é um dos cantores brasileiros com maior visibilidade na Espanha. Uma relação que ultrapassa o labor artístico, se tornando quase um embaixador brasileiro no país. A ABRESCCO esteve na Bahia onde Carlinhos nos recebeu de portas abertas para nos contar um pouco dessa sua relação intrínseca com o país de Cervantes.



ENTREVISTA

ENTREVISTA

CARLINHOS BROWN



ENTREVISTA

ABRESCCO: Carlinhos, ¿de dónde viene tu relación con España?

C. Brown: Mi relación con España comienza cuando yo era niño, en el barrio de Cajal. Cuando mi abuelo, Bertolino, dirigía la limpieza y conservación de bosques y abastecía de leña a las panaderías. Le encantaba leer poesía gallega, siempre estaba rodeado de niños, le encantaba hacer pan de azúcar. Y en esta ocasión conoció a "Pepes" y fue cuando conoció a "Don Pepe" de Perini, que es un genio de la *delicatessen*. Y aquí hago una observación, para pensar en la cara positiva de la inmigración, que son personas que emigraron huyendo de una situación incómoda en búsqueda de comodidad en otro país y emprendieron una nueva historia. Y veo esto como un factor positivo en la inmigración, porque aquellos que se alejan de los problemas es porque no los quieren (risas).

ABRESCCO: Carlinhos, de onde vem sua relação com a Espanha ?

C. Brown: A minha relação com a Espanha começa quando eu era criança, no bairro do Cajal. Quando o meu avô, Bertolino, liderava a limpeza e preservação de florestas e fornecia as lenhas às padarias. Ele adorava ler poesias gallegas, estava sempre cercado de crianças, adorava fazer pão de açúcar. E nesta ocasião ele conheceu "Pepes" e foi quando ele conheceu o "Seu Pepe" da Perini, que é um gênio da *delicatessen*. E aqui faço uma observação, para pensar a respeito do ponto positivo da imigração. Que são pessoas que migraram fugindo de um desconforto em busca de um conforto em um outro país e elas fizeram uma nova história. E eu vejo positividade na imigração porque quem foge de problema é porque não os quer (risos).



ENTREVISTA

ABRESCCO: Hemos tenido noticia de una exposición tuya en Madrid, que será una exposición artística que puede que cuente con la presencia del Rey.

C. Brown: Invitamos al Rey, pero todavía no ha confirmado su asistencia. Desde que los conocí como príncipes de Asturias, hoy Su Majestad Leticia y Su Majestad Felipe, ellos vinieron al Candeal, y son entusiastas y colaboran aquí, a través de la cooperación española. Tengo un respeto y un cariño enorme por ellos. Así que los invitamos, pero aún no han confirmado su presencia. Sobre la exposición, es algo que también se remonta a cuando yo era un niño. Mi padre era pintor de paredes y llegó un momento en que me dijo: "Oh, es hora de ayudar" y yo ayudaba a mi madre a llevar agua para que ella hiciese la colada. Y él dijo: "no, es hora de aprender la profesión", quería que fuera pintor como él. Entonces el primer día me puso a lijar, y yo solo lijaba hasta que dije, "papá lo que quiero es pintar la pared." Ahí él me dijo, "ve y da una mano de pintura en esa puerta", y pensé "vaya, ahora tengo la sartén por el mango". Empecé a colorear las puertas, seguí con las paredes, y cuando mi padre llegó, unas cuatro horas más tarde, se volvió loco. Y coincidentemente meses más tarde se reunió con el maestro Pintado do Bongó que aún mora en el Candeal y dijo: "mira, este chico es un artista". En ese momento yo tenía la idea de que el artista era mucho más un cantante o compositor que

ABRESCCO: A gente está sabendo de una exposição sua em Madrid, que será uma exposição artística que poderá contar com a presença do Rei?

C. Brown: Convidamos o Rei, mas ele ainda não confirmou. Desde que eu os conheci como Príncipes de Astúrias, hoje Vossa Alteza Leticia e Vossa Alteza Felipe, eles vieram no Candeal, são entusiastas e que colaboram aqui, através da cooperação espanhola. Eu tenho um respeito e um carinho enorme por eles. Assim que nós os convidamos, mas ainda não confirmaram presença. Sobre a exposição, é algo que também remonta quando eu era criança. Meu pai era pintor de parede e chegou um determinado momento que ele dizia, "Oh, está na hora de ajudar" e eu ajudava a minha mãe a carregar água para ela lavar roupa. E ele disse, "não, está na hora de aprender a profissão", ele queria que eu fosse pintor de parede. Aí no primeiro dia ele me colocou para lixar, e eu só fazia lixar até que eu disse, "meu pai eu quero é pintar a parede". Aí ele disse: "vá, dê uma mão de tinta nessa porta". Aí eu pensei "opa, ele me deu a faca e o queijo". Eu comecei a colorir as portas, seguí com as paredes, quando meu pai chegou, umas quatro horas depois, ele ficou louco. E por coincidência meses depois ele encontrou com o mestre Pintado do Bongó que ainda mora no Candeal e ele disse: "olhe, esse menino é artista". Nesse momento eu tinha a ideia que o artista era muito mais cantor ou compositor do que pintura e aí me deixei seguir na música como percussionista, aprendendo a cantar. Passa o tempo e um dia eu estava visitando o museu Reina Sofia na Espanha e vi uma exposição de Picasso e eu fiquei completamente impressionado e fiquei com isso na cabeça. Até o momento que um dia chamei o professor Emanuel Araújo, curador e responsável pelo Museu Afro Brasil em São Paulo e um dos maiores artistas que nós temos, e contei que queria começar a pintar. Ele me falou todo empolgado "você deve pintar. Pinte bastante. Em algum momento você vai sentir essa necessidade, mas agora o momento é de descobrir a sua pintura". Aí eu comecei e até hoje estou descobrindo. Não sabia que tinha essa veia artística até que fiz a exposição no Palácio do Planalto, foram mais de 30 telas em 4 instalações.

E por coincidência meses depois ele encontrou com o mestre Pintado do Bongó que ainda mora no Candeal e ele disse: "olhe, esse menino é artista"



ENTREVISTA

pintor y así me fui introduciendo en la música como percusionista y aprendiendo a cantar. Andando el tiempo, un día estaba visitando el Museo Reina Sofia en España y vi una exposición de Picasso y me quedé completamente impresionado y no conseguía sacármelo de mi cabeza. Hasta el momento en que un día llamé al profesor Emanoel Araújo, comisario y responsable del Museo Afro Brasileño de São Paulo y uno de los mayores artistas que tenemos, y le dije que quería empezar a pintar. Me dijo todo emocionado "debes pintar, pinta mucho. En algún momento vas a sentir esa necesidad, pero ahora es el momento de descubrir tu pintura". Empecé, y hasta el día de hoy estoy descubriendo. No sabía que tenía esta vena artística hasta que hice la exposición en el Palácio do Planalto, fueron más de 30 lienzos en 4 instalaciones.



ABRESCCO: Y la exposición, ¿será en Marzo?

C. Brown: Si, será en marzo. No tengo aquí la fecha exacta, pero si, será en marzo.

ABRESCCO: Una cosa que me fascina a mí y a todo el mundo es el proyecto PRACATUM. Yo como miembro de la Cámara de Comercio de España en Brasil, tuve la oportunidad de ver en Madrid el emocionante momento en que tu proyecto fue galardonado, y que fue recibido por una persona representante del proyecto. Su discurso fue muy sensibilizante. ¿Podrías explicarles a nuestros lectores en qué consiste ese trabajo social que tanto ha llamado la atención de los españoles y tu opinión de haber sido reconocido por estas entidades gracias a tu proyecto?

C. Brown: En los últimos 40 años los proyectos sociales no estaban de moda. Mi interés era ayudar a mi comunidad de manera anónima, sin llamar la atención sobre mi. Lo que inicialmente quería, lo que yo quería en el vecindario era hacer una escuela y dotarla de alcantarillado eliminando las aguas que discurrían a cielo abierto, eso es todo.

Y coincidentemente meses más tarde se reunió con el maestro Pintado do Bongó quién todavía vivía en el Candeal, y dijo: "mira, este chico es un artista".

ABRESCCO: E a exposição será em março?

C. Brown: Em março, ainda que não tenha a data precisa aqui.

ABRESCCO: Uma coisa que fascina a mim e a todos é o projeto PRACATUM. Eu como membro da Câmara de Comércio da Espanha no Brasil tive a oportunidade de ver em Madrid uma premiação emocionante de seu projeto recebida por uma pessoa que representava o projeto. O discurso dele foi muito sensibilizador. Você poderia explicar a nossos leitores esse seu trabalho social que tanto tem chamado a atenção dos espanhóis e qual é a sua opinião de ter sido tão prestigiado por essas entidades em função ao projeto?

C. Brown: Nos últimos 40 anos os projetos sociais não estavam em alta. O meu interesse era ajudar a minha comunidade e não chamar atenção para mim. O que eu queria inicialmente, o que eu queria no bairro era fazer uma es-

cola e tampar os esgotos a céu aberto, era só isso. Mas a gente viu que existia mais desejos. Começamos a fazer as praticas no fórum, naquela época da Caixa Econômica, que eram projetos como o "Minha casa, minha vida" e outros projetos que o Brasil precisava. E eu tinha feito um projeto social que sonhava em tirar essa imagem dura de favela de nossa comunidade, essa imagem de uma casa insalubre, com chuva e ratos pelas ruas. Que mais do uma questão de estética, era uma questão de cuidado. Quando fizemos isso eles perceberam que realmente se queria fazer. E a relação entre Brasil e Espanha, que é bastante madura, fez com que eles colaborassem com a gente. Já tínhamos feito a escola que tinha sido um sucesso, mas faltava uma creche, ou escola maternal e infantil para as crianças. Porque um dos maiores problemas que temos com a violência é a distração, você deixa seu filho onde? O que buscamos é que os meninos tenham espaço para estudar ao invés de ficar na rua. No final deu tudo muito certo. Hoje é uma comunidade onde não tem ninguém armado e todos estão muito focados na música.

Pero vimos que había más deseos. Empezamos a hacer prácticas en el foro, en ese momento de la Caixa Económica, que eran proyectos como "Minha casa, minha vida" y otros proyectos que Brasil necesitaba. Y yo había hecho un proyecto social que soñaba con derribar esa imagen dura de la favela de nuestra comunidad, esa imagen de una casa insana, con aguas sucias y ratas por las calles. Más que una cuestión de estética, era una cuestión de salud. Cuando lo hicimos se dieron cuenta de que realmente había voluntad de cambiar las cosas. Y la relación entre Brasil y España que es bastante madura, hizo que ellos colaborasen con nosotros. Ya habíamos hecho la escuela que había sido un éxito, pero carecía de una guardería y una escuela infantil para los niños. Porque ese es uno de los mayores problemas que tenemos con la violencia, ¿dónde dejas a tu hijo? Lo que buscábamos es que los chicos tuviesen un espacio para estudiar en vez de estar en la calle. Al final, todo salió muy bien. Hoy es una comunidad donde no hay nadie armado y todo el mundo está centrado en la música.

Y yo había hecho un proyecto social que soñaba con derribar esa imagen dura de la favela de nuestra comunidad, esa imagen de una casa insana, con aguas sucias y ratas por las calles.

ABRESCO: Sabemos que Carlinhos es un icono en España, todo el mundo te conoce, eres un artista muy querido, has demostrado tu talento varias veces. Y no puedo evitar hacerte la pregunta que todos me hacen en estos puentes entre Madrid y Salvador. ¿Qué expectativas pueden tener los seguidores de Carlinhos con respecto a sus actuaciones en España?

C. Brown: Cuando volví a Brasil, hace algunos años, fortalecido por lo que los españoles habían hecho, fui contratado por Rede Globo, para hacer un programa llamado *La Voz Brasil*. Esa fue una gran oportunidad para mí porque yo había visto como para mi amigo, David Bisbal, por ejemplo, había sido importante Operación Triunfo y cómo había crecido bastante. Pensé, aceptaré porque los brasileños me conocen poco y esto ayudará. Sólo que el programa acabó teniendo un éxito gigantesco. La gen-

E eu tinha feito um projeto social que soñava em tirar essa imagem dura de favela de nossa comunidade, essa imagem de uma casa insalubre, com chuva e ratos pelas ruas.

ABRESCO: A gente sabe que Carlinhos é um ícone na Espanha, todo mundo te conhece lá, você é um artista queridíssimo, já demonstrou seu talento diversas vezes. E eu não poderia deixar de te perguntar a pergunta que todo mundo me faz nessas minhas pontes aéreas entre Madrid e Salvador. Quais expectativas que os fãs de Carlinhos podem ter com relação com seus espetáculos na Espanha?

C. Brown: Quando voltei ao Brasil, há alguns anos, fortalecido pelo que os espanhóis tinham feito eu fui contratado pela emissora Globo, para fazer um programa chamado *The Voice Brasil*. Aquilo foi uma grande oportunidade para mim porque tinha visto como ao meu amigo, David Bisbal por exemplo, tinha sido importante a Operação Triunfo e como ele tinha crescido bastante. Aí pensei, vou aceitar isso, porque os brasileiros me conhecem pouco e isso vai ajudar. Só que o programa acabou virando um êxito gigantesco. O pessoal descobriu que eu tinha uma imagem infantil e me colocaram para me fazer os dois. E eu já estou nisso há quase uma década. Agora eu já consegui me planejar, depois da turnê que fizemos com os Tribulistas, para fazer uma turnê no próximo verão na Europa. Eu quero fazer um projeto que quero chamar de Bloco do Brasil. Eu quero fazer shows dançantes e carnavalescos por toda a Europa. As pessoas gostam da nossa música, gostam de Carnaval, mas com qualidade.

ABRESCO: Qual a mensagem você gostaria de enviar aos leitores de ABRESCO?

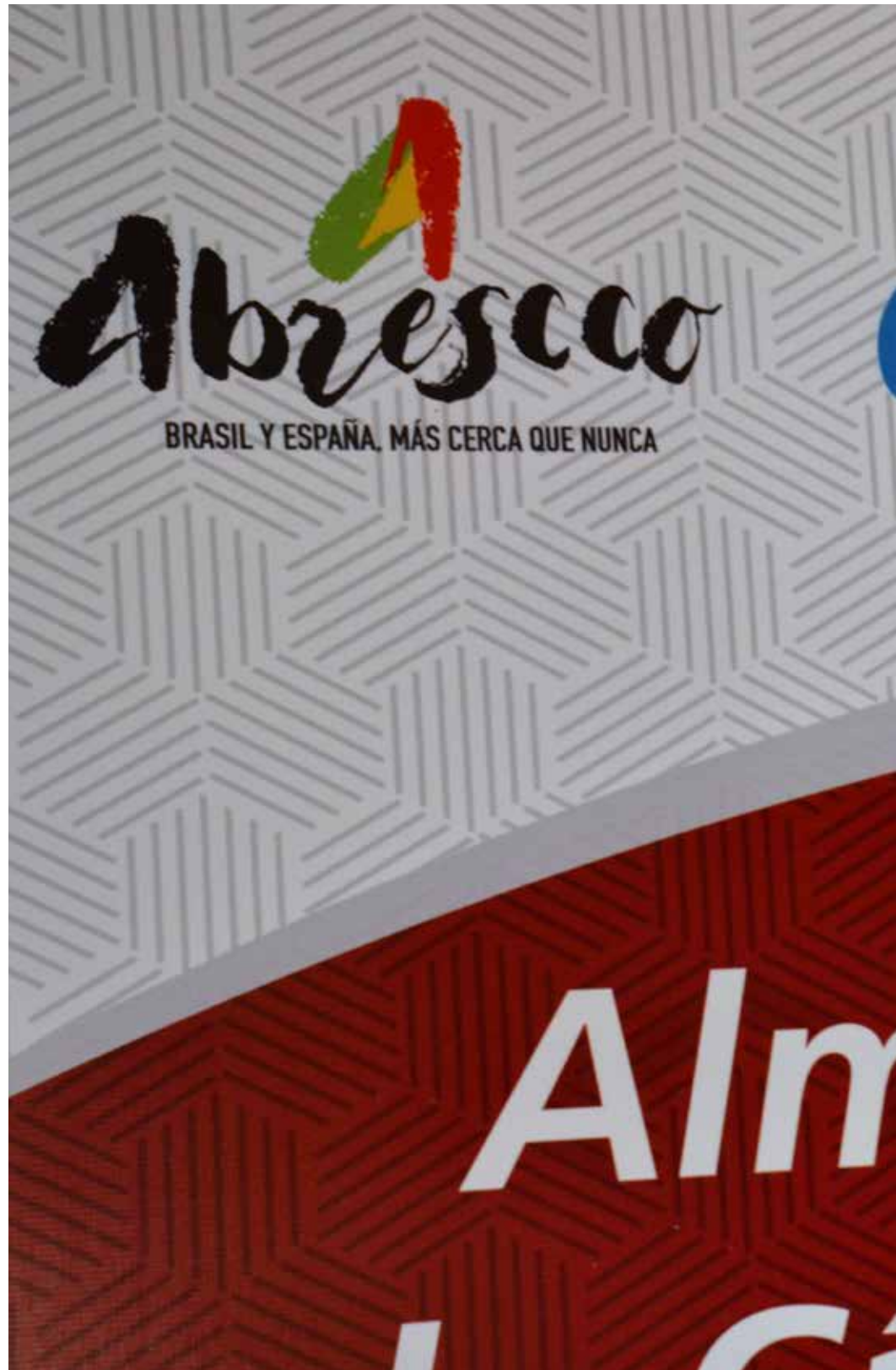
C. Brown: Que tenhamos um ano vindouro, sobre o aspecto de saúde e que continuemos sendo o que somos. Porque Espanha e Brasil, o que chamo de *espanholeiros*, nasceu para dar certo. Estamos falando do segundo maior investidor na economia brasileira, que são os espanhóis. Essa é uma relação maravilhosa. Eu tenho claro que a imigração fez algo positivo, porque me ajudou a me construir. Eu tenho muito dessa cultura porque eu aprendi de criança. E é por isso que a música dá certo e as pessoas gostam.

ENTREVISTA

te descubrió que yo tenía una imagen infantil y me pusieron a hacer ambas cosas. Y ya llevo casi una década. Ahora ya conseguí organizarme, después de la gira que hicimos con Tribalistas, para hacer una gira el próximo verano en Europa. Quiero hacer un proyecto que quiero llamar Bloco de Brasil. Quiero hacer bailes y espectáculos de Carnaval por toda Europa. A la gente le gusta nuestra música, le gusta el Carnaval, pero con calidad.

ABRESCCO: ¿Qué mensaje te gustaría enviar a los lectores de ABRESCCO?

C. Brown: Que este año que comienza sea próspero con respecto a la salud y que sigamos siendo lo que somos. Porque España y Brasil, lo que yo llamo *espanholeiros*, nació para tener éxito. Estamos hablando del segundo mayor inversor de la economía brasileña, que es España. Esta es una relación maravillosa. Tengo claro que la inmigración fue algo positivo, porque ayudó a construir lo que soy. Tengo mucha de esa cultura impregnada porque aprendí desde niño. Y es por eso que la música tiene éxito y le gusta a la gente.



ENTREVISTA



PAULO CÂMARA

Por: Enrique Martin-Ambrosio



ENTREVISTA

GOVERNADOR PERNAMBUCO

PAULO CÂMARA

ENTREVISTA

Fotos: Hélia Scheppa



Gobernador, en primer lugar, ENHORABUENA por su reelección, lo que demuestra que el pueblo de Pernambuco está contento con su gestión y permitirá cerrar un ciclo de gobierno de 4 años más.

ABRESCCO: ¿Cuáles son los desafíos de ese nuevo gobierno?

P. Câmara: Brasil, desafortunadamente, todavía atraviesa la más dura crisis económica de su historia, lo que impone una serie de limitaciones en la forma de actuación del Poder Ejecutivo. Los estados y municipios, principalmente, encontraron muchas dificultades para realizar las inversiones necesarias. Eso aumentó nuestro compromiso de gastar de manera cada vez más eficiente, y es lo que estamos haciendo en Pernambuco. Hacer más con menos. Pernambuco, inclusive, fue reconocido por el periódico *Folha de S. Paulo* y por el instituto *DataFolha* como el cuarto estado más eficiente de Brasil. El primero de las regiones Norte y Noreste.

Los últimos cuatro años nos dieron la posibilidad de reestructurar la máquina pública estatal para conquistar la mejor educación pública en la enseñanza secundaria de Brasil, para reducir en más de 20% los números de la criminalidad, para reforzar el suministro de agua, además de poder realizar la mayor contratación de la historia del área de la salud (7.080 profesionales) y permitió reforzar nuestra red de enseñanza con 2.600 profesores. Ese camino nos ayudará a hacer un segundo gobierno con aun más conquistas, pese a las dificultades. Vamos a avanzar más en seguridad, con el recién implantado *DRACO* en el combate al crimen organizado y a la corrupción; vamos a contratar 500 policías civiles más, entre delegados, agentes y escribanos; vamos a realizar un nuevo concurso en la *PM* (Policía Militar), para poder reforzar, en breve, la vigilancia policial ostensiva.

En educación vamos a llegar a 60 escuelas técnicas de formación profesional - actualmente tenemos 47 en funcionamiento; vamos a ampliar el *Programa Educação Integrada* para 80 municipios - hoy presente en 15. Invertir en educación es cuidar nuestro futuro, nuestros niños y jóvenes. También estamos trabajando mucho para reforzar el suministro de nuestra población, con un conjunto de nuevos conductos, interconexiones de sistemas, con la implantación de más cisternas y otras estructuras.

Y tenemos el gran desafío de devolver los empleos que ha destruido la crisis. Para ello, estamos formateando un gran pacto por el empleo, que va a añadir una serie de acciones, a través de diferentes agentes de la gestión, para

Governador, em primeiro lugar, PARABÉNS por sua reeleição, que demonstra que o povo de Pernambuco está contente com sua gestão e permitirá fechar um ciclo de governo de mais 4 anos.

ABRESCCO: Quais são os desafios desse novo governo?

P. Câmara: O Brasil, infelizmente, ainda atravessa a mais dura crise econômica de sua história, e ela impõe uma série de limitações na forma de atuação do Poder Executivo. Os estados e os municípios, principalmente, encontraram muitas dificuldades para realizar os investimentos necessários. Isso aumentou o nosso compromisso de gastar de maneira cada vez mais eficiente, e é o que estamos fazendo em Pernambuco. Fazer mais com menos. Pernambuco, inclusive, foi reconhecido pelo jornal *Folha de S. Paulo* e o instituto *DataFolha*, como o quarto estado mais eficiente do Brasil. O primeiro das regiões Norte e Nordeste.

Os últimos quatro anos nos deram a condição de reestruturar a máquina pública estadual para conquistar a melhor educação pública no ensino médio do Brasil, para reduzir em mais de 20% os números da criminalidade, para reforçar o abastecimento de água, além de poder realizar a maior contratação da história da área da saúde (7,08 mil profissionais) e permitiu reforçar a nossa rede de ensino com 2,6 mil professores.

Esse caminho nos ajudará a fazer um segundo governo com mais conquistas ainda, apesar das dificuldades. Vamos avançar mais na segurança, com o recém-implanta-

ENTREVISTA



fomentar nuestra economía y crear los puestos de trabajo necesarios para que nuestra población tenga cada vez más condición de ser feliz, disfrutar de paz y oportunidades en nuestro estado.

ABRESCCO: Pernambuco fue el primer lugar de América que tuvo contacto con los navegantes europeos, en concreto, en el cabo de *Santo Agostinho*, llegaron los españoles antes que los portugueses llegasen a Bahía. ¿Este acercamiento efectivo e histórico hace que Pernambuco sea un lugar ideal para las inversiones europeas? ¿Qué ofrece su Estado a un inversores europeos?

P. Câmara: Pernambuco tiene una historia riquísima, y la presencia española y de otros países europeos contribuyó

para nuestra multiculturalidad. Tenemos una localización geográfica diferenciada - estamos en el corazón de Noreste y próximos a Norteamérica, África y Europa. Pernambuco posee una infraestructura muy buena y en constante transformación, añadiendo nuevos elementos que ayudan en la salida de los diferentes tipos de producción y posibilitando la consolidación de plantas industriales de diferentes tipos; tenemos el más promisor parque de innovación y economía creativa, Porto Digital; tenemos una mano de obra muy eficiente y cada vez más especializada y, sobre todo, tenemos una población que abraza los nuevos proyectos que se instalan en Pernambuco. Los empresarios que aquí llegan para invertir son unánimes al elogiar nuestra mano de obra. Así fue con el Grupo Fiat-Chrysler y también con los astilleros - industrias conocidas por la alta tecnología involucrada.

do DRACO no combate ao crime organizado e à corrupção; vamos contratar mais 500 policiais civis, entre delegados, agentes e escrivães; vamos realizar um novo concurso da PM, para poder reforçar, em breve, o policiamento ostensivo.

Na educação, vamos chegar a 60 escolas técnicas - atualmente temos 47 em funcionamento; vamos ampliar o Programa Educação Integrada para 80 municípios - hoje ele está presente em 15. Investir em educação é cuidar do nosso futuro, das nossas crianças e jovens. Também estamos trabalhando muito para reforçar o abastecimento da nossa população, com um conjunto de novas adutoras, interligações de sistemas, com a implantação de mais cisternas e outras estruturas.

E temos o grande desafio de devolver os empregos que essa crise criou. Para isso, estamos formatando um grande pacto pelo emprego, que vai agregar uma série de ações, por meio de diferentes atores da gestão, para fomentar a nossa economia e criar os postos de trabalho necessários para que a nossa população tenha cada vez mais condição de ser feliz, com paz e oportunidades, em nosso estado.

ABRESCCO: Pernambuco foi o primeiro lugar da América que teve contato com os navegantes europeus, concretamente, no cabo de Santo Agostinho, chegaram os espanhóis, antes que os portugueses chegassem à Bahia. Esta aproximação efetiva e histórica faz de Pernambuco um lugar ideal para os investimentos europeus? O que o seu Estado oferece a um investidor europeu?

P. Câmara: Pernambuco tem uma história riquíssima, e a presença espanhola e de outros países europeus contribuiu para a nossa multiculturalidade. Temos uma localização geográfica diferenciada - estamos no coração do Nordeste e próximos da América do Norte, da África e da Europa. Pernambuco possui uma infraestrutura muito boa e em frequente transformação, agregando novos elementos que ajudam no escoamento dos diferentes tipos de produção e possibilitando a consolidação de plantas industriais de diferentes ordens; temos o mais promissor parque de inovação e economia criativa, com o Porto Digital; temos uma mão de obra muito eficiente e cada vez mais especializada e, acima de tudo, temos uma população que abraça os novos projetos que se instalam em Pernambuco. Os empresários que aqui chegam para investir são unânimes em elogiar a nossa mão-de-obra. Foi assim com o Grupo Fiat-Chrysler e também com os estaleiros - indústrias conhecidas pela alta tecnologia envolvida.

ABRESCCO: Air Europa, CELPE, TERMOPE, Aguiar y Sallas, Pamesa... São empresas espanholas instaladas em Pernambuco. Os pernambucanos estão contentes com o investimento espanhol no Estado? Que posto ocupa o investimento espanhol e o investimento estrangeiro no Estado?

P. Câmara: Pernambuco tem uma parceria muito importante com empresas e projetos de origem espanhola. Estamos muito satisfeitos com a contribuição dessas empresas e com a preocupação que elas demonstram com o desenvolvimento de Pernambuco. E temos um interesse muito grande em expandir essa relação, com a atração de cada vez mais investidores espanhóis. Há a compreensão, no nosso Governo, de que muitas áreas da nossa economia precisam reforçar o contato com grupos estrangeiros que querem investir no Brasil, no Nordeste e em Pernambuco.

ABRESCCO: Quais são os campos de atividade que Pernambuco oferece para o desenvolvimento de novas indústrias?

P. Câmara: Nosso Estado se destaca por abrigar um dos mais diversificados parques industriais do Brasil. Em Pernambuco possuímos plantas automotivas, polos de produção de bebidas, de vidros, de produtos farmacêuticos, de preformas PET, além de fábricas de computadores, de alimentos em geral, de utensílios plásticos, de equipamento de refrigeração, de equipamentos de proteção individual (EPI), de produtos descartáveis e de outros produtos. Enfim, contamos com um universo muito amplo de plantas industriais e seguimos trabalhando para ampliá-lo, sempre na perspectiva de gerar cada vez mais emprego e renda.

ABRESCCO: Graças ao incansável trabalho do secretário de Estado de Turismo, Felipe Carreras, assim como a secretária de Turismo de Recife, Ana Paula Vilela, logicamente dirigidos por V. Ex.^a, e pelo prefeito Geraldo Julio, Recife se converteu em um HUB aéreo muito importante no Nordeste. V. Ex.^a está satisfeito com a posição turística pernambucana no mapa do turismo brasileiro?

P. Câmara: Avançamos muito no turismo porque acreditamos no desenvolvimento de toda a cadeia que compõe a estrutura turística do Estado. Isso ocorre desde o desembarque do passageiro no aeroporto ou no acesso por meio das nossas estradas até o serviço prestado em todos os segmentos que dialogam com o turismo. A ampliação da nossa malha aérea foi primordial para reforçarmos todos os modelos de turismo, seja de negócio, de lazer ou cultural. Passamos de quatro para 16 destinos internacionais, incluindo Madrid entre as novidades. Temos 30 destinos nacionais, com ligações às principais cidades brasileiras. É

ABRESCCO: Air Europa, CELPE, TERMOPE, Aguiar y Salas, Pamesa.... Son empresas españolas instaladas en Pernambuco. ¿Los pernambucanos están contentos con la inversión española en el estado? ¿Qué puesto ocupa la inversión española y la inversión extranjera en el estado?

P. Câmara: Pernambuco tiene una alianza muy importante con empresas y proyectos de origen español. Estamos muy satisfechos con la contribución de esas empresas y con la preocupación que ellas demuestran con el desarrollo de Pernambuco. Y tenemos un interés muy grande en expandir esa relación, atrayendo cada vez más inversores españoles. Nuestro gobierno comprende que muchas áreas de nuestra economía necesitan reforzar el contacto con grupos extranjeros que quieren invertir en Brasil, en la región Noreste y en Pernambuco.

ABRESCCO: ¿Cuáles son los campos de actividad que Pernambuco ofrece para el desarrollo de nuevas industrias?

P. Câmara: Nuestro estado se destaca por abrigar uno de los más diversificados parques industriales de Brasil. En Pernambuco poseemos plantas automotrices, polos de producción de bebidas, de vidrio, de productos farmacéuticos, de preformas PET, además de fábricas de ordenadores, de alimentos en general, de utensilios plásticos, de equipo de refrigeración, de equipos de protección individual (EPI), de productos desechables y de otros productos. En fin, contamos con un universo muy amplio de plantas industriales y seguimos trabajando para ampliarlo, siempre con vistas a generar cada vez más empleo y renta.

ABRESCCO: Gracias al incansable trabajo del secretario de Estado de Turismo, Felipe Carreras, así como la secretaria de Turismo de Recife, Ana Paula Vilela, lógicamente dirigidos por Vuestra Excelencia, y por el alcalde Geraldo Julio, Recife se convirtió en un HUB aéreo muy importante en la región Noreste. ¿Vuestra Excelencia está satisfecha con la posición turística pernambucana en el mapa del turismo brasileño?

P. Câmara: Avanzamos mucho en turismo porque creemos en el desarrollo de toda la cadena que compone la estructura turística del estado. Eso ocurre desde el desembarque del pasajero en el aeropuerto o en el acceso por medio de nuestras entradas hasta el servicio prestado en todos

los sectores en contacto con el turismo. La ampliación de nuestra malla aérea fue primordial para reforzar todos los modelos de turismo, bien sea de negocio, de ocio o cultural. Pasamos de 4 a 16 destinos internacionales, incluyendo Madrid entre las novedades. Tenemos 30 destinos nacionales, con conexiones a las principales ciudades brasileñas. Es más del doble. Antes teníamos solamente 14. Y estructuramos una serie de herramientas turísticas, como el Mercado *Eufrásio Barbosa*, en Olinda, Fuertes de ciudades costeras, por ejemplo Itamaracá y Tamandaré. Ese conjunto de acciones posibilita que Pernambuco se presente como el gran diferencial de Noreste. Pero todavía no estamos satisfechos y seguiremos realizando cada vez más inversiones y ampliando nuestra malla aérea.

ABRESCCO: Vuestra Excelencia estuvo en Madrid, firmando el acuerdo de colaboración con Air Europa. ¿Qué ventajas destacaría tener a España para la implantación de empresas brasileñas?

P. Câmara: Brasil posee empresas muy conceptuadas en el mercado internacional, referencias en la producción de diferentes tipos de productos y con condiciones de expansión para varios países del mundo. Seguramente algunas de ellas estén mirando hacia España como una socia para la implementación de nuevos emprendimientos. Creo que esas probables alianzas van a ser muy positivas para el pueblo español y para el país europeo como un todo.

ABRESCCO: ¿Qué mensaje tiene Vuestra Excelencia para los españoles residentes en Pernambuco?

P. Câmara: Los españoles que residen en Pernambuco fueron muy bien acogidos por nuestra población y cuentan con todo nuestro apoyo. Dejo aquí el mensaje de que nuestro estado seguirá abierto para atenderlos de la mejor manera, con nuestra prestación de servicios públicos y con la cordialidad típica de los nativos de Pernambuco. Para los que invierten en nuestro estado, que sigan apostando por Pernambuco porque seguiremos generando valor e invirtiendo en alianzas que dialogan con la mejoría de la calidad de vida de nuestra población y con el desarrollo de buenos proyectos.

ENTREVISTA



mais do que o dobro. Antes tínhamos apenas 14. E estruturamos uma série de equipamentos turísticos, como o Mercado Eufrásio Barbosa, em Olinda, fortes de cidades litorâneas, a exemplo de Itamaracá e Tamandaré. Esse conjunto de ações possibilita que Pernambuco se apresente como o grande diferencial do Nordeste. Mas ainda não estamos satisfeitos e seguiremos realizando cada vez mais investimentos e ampliando a nossa malha aérea.

ABRESCCO: V. Ex.^a esteve em Madrid, firmando o acordo de colaboração com a Air Europa. Que vantagens destacaria ter a Espanha para a implantação de empresas brasileiras?

P. Câmara: O Brasil possui empresas muito conceituadas no mercado internacional, referências na produção de diferentes tipos de produtos e com condições de expansão para vários países do mundo. Certamente, algumas delas enxergam a Espanha como uma parceira para a implementação de novos empreendimentos. Acredito que essas prováveis parcerias serão muito positivas para o povo espanhol e para o país europeu como um todo.

ABRESCCO: Que mensagem tem V. Ex.^a para os espanhóis residentes em Pernambuco?

P. Câmara: Os espanhóis que residem em Pernambuco foram muito bem acolhidos por nossa população e contam com todo o nosso apoio. Deixo aqui a mensagem de que o nosso estado seguirá aberto para atendê-los da melhor forma, com a nossa prestação de serviço público e com a cordialidade típica dos pernambucanos. Para os que investem em nosso estado, sigam apostando em Pernambuco porque continuaremos valorizando e investindo em parcerias que dialogam com a melhoria da qualidade de vida da nossa população e com o desenvolvimento de bons projetos.

FERNANDO GARCÍA CASAS

Por: Antonio Peres Junior e Enrique Martín-Ambrosio



— Entrevista —

Fernando García Casas

Embajador de España em Brasil
Embaixador da Espanha no Brasil

En visita a Salvador, con motivo de la celebración del Día Nacional de la Hispanidad, el embajador Fernando García Casas visitó las instalaciones de ABRESCCO, donde nos concedió una entrevista simpática, en la que cuenta sus proyectos, habla de su aprecio por Brasil y de las expectativas de buenas oportunidades comerciales y turísticas entre Brasil y España.

ABRESCCO: Embajador, primeramente, nos gustaría que V.E. se presentara a nuestros lectores, una vez que acaba de llegar a Brasil, tras una larga historia profesional por todo el mundo.

Embajador Fernando García Casas: Muchas gracias, me llamo Fernando García Casas, soy el nuevo embajador de España en Brasil y dediqué gran parte de mi vida profesional con y por Latinoamérica. Trabajé diez años en el gabinete del Gobierno de España con los presidentes Felipe González y José María Aznar. Después trabajé doce años en la Secretaría General Ibero Americana que es una organización internacional compuesta por 22 países. Brasil y

Em visita a Salvador, por ensejo da celebração do “Dia Nacional de la Hispanidad”, o embaixador Fernando García Casas visitou as instalações da ABRESCCO, onde nos concedeu uma entrevista contagiante, na qual fala de seus projetos, seu carinho pelo Brasil, e as suas boas expectativas de oportunidades comerciais e turísticas entre o Brasil e a Espanha.

ABRESCCO: Embaixador, primeiramente, gostaríamos que V.Exa. se apresentasse aos nossos leitores, uma vez que está chegando agora ao Brasil, depois de uma longa história profissional por todo o mundo.

Embaixador Fernando García Casas: Muito obrigado, meu nome é Fernando García Casas, sou o novo embaixador da Espanha ao Brasil e dediquei grande parte de minha vida profissional trabalhando com e pela América Latina. Trabalhei dez anos no gabinete do Governo da Espanha com os presidentes Felipe González e José María Aznar. Depois trabalhei doze anos na Secretaria Geral Ibero Americana que é uma organização internacional

ENTREVISTA

Portugal son miembros de la comunidad y trabajé con Enrique Iglesias, que fue jefe del Banco Interamericano de Desarrollo y de SENPOU, el Sistema de las Naciones Unidas. Posteriormente fui el secretario general responsable por toda la cooperación internacional española para el desarrollo de las relaciones con Latinoamérica y, por último, me vine a Brasil. Ahora estoy trabajando para la construcción de la comunidad Interamericana.

ABRESCCO: Les estamos brindando a vosotros, lectores de ABRESCCO, con esta entrevista y le voy a preguntar al embajador cuáles son las ideas de España en relación a Brasil, inicialmente en términos económicos y luego culturales, considerando esa cercanía histórica fantástica que existe. Tuve el privilegio de conocer a V.E. los días 23 y 24 de abril del año pasado en São Paulo por ocasión de la visita del presidente Mariano Rajoy a Brasil y me gustó mucho de aquel evento, me quedé impresionado con el potencial que puede existir entre las dos naciones. Me quedé encantado al saber que España genera casi 300 mil empleos en Brasil, lo que es un privilegio para nosotros, me quedé encantado con el hecho de haber aquí más de 450 grandes empresas afiliadas a nuestra cámara oficial de comercio, que desarrolla un trabajo maravilloso. En suma, me gustaría saber de V.E. como tenemos dos Cs en nuestro acrónimo, uno de Cultura y otro de Comercio, ¿cuáles sería básicamente las ideas que V.E. tendría en ese segmento?

Embajador Fernando García Casas: Gracias, creo que el trabajo del embajador de España en Brasil es sin duda facilitar las convergencias, mi colega brasileño, el embajador Antônio Simões, dijo que la relación Brasil-España es un matrimonio secreto. Me gustaría decir más, que somos un buen partido. Creo que nuestras sociedades, tanto en España como en Brasil no conocen el potencial de las relaciones económicas, sociales y culturales, que son muy importantes. Las inversiones: las inversiones entre los españoles y Brasil suman casi los 40 billones de euros, y las inversiones brasileñas en España suman más de 8 billones de euros, creo que hay una relación en ambas direcciones. Brasil es una de las diez potencias industriales más importantes del mundo y podemos ser un puente más para relaciones con la Unión Europea y podemos hacer muchas cosas juntos a partir de estos datos. Es una relación que va muy bien, pero que todavía tiene mucho potencial de desarrollo.

ABRESCCO: Qué llevaría, según V.E., a una empresa brasileña a hacer una inversión en España? ¿Cuáles son los puntos fuertes que puede ofrecer España a una empresa brasileña?

Embajador Fernando García Casas: Somos parte de la Unión Europea, esto es muy importante porque es un mercado de casi trescientos millones de habitantes, con libre circulación de personas, servicios y capi-



ENTREVISTA



ENTREVISTA

Foto: Kin Kin



tal, y manufacturas. Tenemos estabilidad jurídica y política, además de una sociedad muy abierta y con un alto nivel de consumo. Creo que este es un buen lugar, sea para inversiones en el sector de recreacional, de manufacturas, de productos del comercio nostálgico, como se llama actualmente, porque la población que tiene origen en Latinoamérica está creciendo mucho. Son a día de hoy cerca de 4 millones de personas en España. Por ello, hay muchas posibilidades.

ABRESCCO: ¿Cómo enfocaría los puntos fuertes del país en caso de que una empresa española quisiera establecerse en Brasil?

Embajador Fernando García Casas: Brasil es una de las mayores potencias mundiales, con una gran población y un territorio que ofrece muchas opciones en el sector de servicios financieros, infraestructuras y distribución comercial de seguros, banca, gas, electricidad y que tenemos que ser socios aquí, socios responsables y las empresas también

tienen que ejercer la responsabilidad social corporativa, tener una idea de contribuir con el desarrollo, con la igualdad y también para crear nuevos consumidores.

ABRESCCO: Excelencia, en 2017 España recibió caso 82 millones de turistas. Brasil recibió menos de 7. ¿V. E. entiende que España nos puede enseñar bastante sobre el tema?

Embajador Fernando García Casas: Pienso que sí. El turismo es un sector económico que permite mucho desarrollo, ahora con el turismo sostenible, que es una novedad en las relaciones turísticas internacionales y genera muchos empleos, es una cosa que considero importante para Brasil. Tuvíamos un milagro turístico, si así lo puedo llamar, y nuestras industrias en el sector, incluso en el sector público de la parte turística, tendrá mucho gusto en trabajar aun más con Brasil. El año pasado tuvimos casi 600 mil turistas brasileños en España. Esos turistas no son de playas, porque vosotros tenéis más playas y las más maravillosas del mundo. Son personas interesadas en la cultura, en la gastronomía y en las costumbres. Es un turismo de calidad, que nos gustaría ver crecer.

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

feita com 22 países, o Brasil e Portugal são membros da comunidade e trabalhei com Enrique Iglesias, que foi o chefe do Banco Interamericano de Desenvolvimento e da SENPOU, o Sistema das Nações Unidas. Depois fui o secretário geral responsável por toda a cooperação internacional espanhola para o desenvolvimento e das relações com a América Latina, depois, vim aqui para trabalhar. Agora estou a trabalhar para a construção da comunidade Interamericana.

ABRESCCO: Estamos brindando vocês, leitores da ABRESCCO, com essa entrevista e eu vou perguntar ao embaixador quais são as ideias da Espanha com relação ao Brasil, em termos inicialmente econômicos e depois culturais, considerando-se essa aproximação histórica fantástica que existe. Eu tive o privilégio de conhecer V.Exa. nos dias 23 e 24 de abril do ano passado em São Paulo, por ocasião da vinda do presidente Mariano Rajoy ao Brasil e gostei muito daquele evento, fiquei muito bem impressionado com as potencialidades que podem existir entre as duas nações. Fiquei muito encantado ao saber que a Espanha gera quase 300 mil empregos no Brasil, o que é um privilégio pra nós, fiquei encantado com o fato de aqui haver mais de 450 grandes empresas filiadas à nossa câmara oficial de comércio, que faz um trabalho maravilhoso. Então, em suma, eu queria saber de V. Exa., como temos dois Cs em nosso acrônimo, sendo um de Cultura e outro de Comércio, quais seriam basicamente as ideias que V.Exa. teria nesse segmento.

Embaixador Fernando García Casas: Obrigado, acho que o trabalho do embaixador da Espanha no Brasil é certamente facilitar as convergências, meu colega brasileiro, o embaixador Antônio Simões, fala que a relação Brasil-Espanha é um matrimônio secreto. Eu gostaria de dizer ainda mais, que somos um bom partido. Então, acho que nossas sociedades mesmo na Espanha, como no Brasil, não conhecem o potencial das relações econômicas, sociais e culturais, que são muito importantes. Os investimentos: os investimentos, entre os espanhóis e Brasil são quase 40 bilhões de euros, e os investimentos brasileiros na Espanha são mais de 8 bilhões de euros e eu creio que há uma relação nas duas direções. O Brasil é uma das dez potências industriais mais importantes do mundo e nós podemos ser uma ponte a mais para relações com a União Europeia e podemos fazer muitas coisas juntos daí pra frente. É uma relação que está indo muito bem, mas

que tem ainda muito potencial de desenvolvimento.

ABRESCCO: O que levaria, no entendimento de V.Exa. a uma empresa brasileira a fazer um investimento na Espanha? Quais são os pontos fortes que a Espanha pode oferecer a uma empresa brasileira?

Embaixador Fernando García Casas: Nós fazemos parte da União Europeia, isto é muito importante porque é um mercado de quase trezentos milhões de habitantes, com livre circulação de pessoas, serviços e capital, e manufaturas. Temos estabilidade jurídica, estabilidade política e uma sociedade que é muito aberta e com um alto nível de consumo. Acho que este é um bom lugar, seja para investimentos no setor de lazer, de manufaturas, de produtos mesmo do comércio nostálgico, como se chama agora, porque a população que tem uma origem na América Latina, está crescendo muito. São hoje perto de 4 milhões de pessoas na Espanha. Então, há muitas possibilidades.

“O Brasil é uma das maiores potências do mundo, com uma grande, grande população e um território com muitas opções no setor de serviços financeiros, infraestruturas e distribuição comercial[...]”

ABRESCCO: E uma empresa espanhola para vir para aqui para o Brasil, como focaria os seus pontos fortes?

Embaixador Fernando García Casas: O Brasil é uma das maiores potências do mundo, com uma grande, grande população e um território com muitas opções no setor de serviços financeiros, infraestruturas e distribuição comercial de seguros, banco, gás e eletricidade e que temos que ser parceiros que ficam aqui, parceiros responsáveis e as empresas têm também que exercer a responsabilidade social corporativa, terem uma ideia de contribuir ao desenvolvimento, à igualdade e também para criar novos consumidores.

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

ABRESCCO: Lo que V.E. comenta ahora, sobre el turismo de Brasil, ¿cree que nordeste podría ser la plataforma privilegiada de las relaciones entre Brasil y España?

Embajador Fernando García Casas: Esta es mi octava vez en Brasil y la primera en nordeste. El cónsul general Gonzalo Fournier me dijo que esta es una de las regiones más agradables del país, y de las más cercanas a Europa, por lo tanto, creo que es un destino turístico muy bueno.

ABRESCCO: ¿Cuáles son sus impresiones de Bahía?

Embajador Fernando García Casas: Me gustó mucho. Ayer hicimos una pequeña ruta por Bahía, gracias a vosotros, y creo que es maravillosa. Ahora tenemos un programa de trabajo bastante intenso y ocupado, y hoy celebramos la fecha nacional de España aquí y vamos a honrar a nuestros ciudadanos en Bahía.

ABRESCCO: Lo que, para mí, es un honor conmovedor e inenarrable.

Embajador Fernando García Casas: Sin embargo, antes de volver mañana a Brasilia, me gustaría visitar Pelourinho, que es un patrimonio de la humanidad.

ABRESCCO: Sí. Antes de hacerle la última pregunta al embajador, quiero agradecer su presencia y la de su esposa aquí en nuestras instalaciones y también la del nuestro estimado cónsul Gonzalo Fournier, que ha estado trabajando de manera intensa, dedicada y apasionada por las buenas relaciones entre Brasil y España, especialmente Bahía y España. Embajador, le pediría que V. E. mandara algún mensaje o sugerencia a nuestros lectores y diera un mensaje final contando cuál es vuestra pretensión de trabajo en estos años que le quedan aquí y aprovecho para desearle muy buena suerte, en nombre de ABRESCCO.

Embajador Fernando García Casas: Estoy trabajando muy intensamente desde que he llegado y la idea es visitar a todos los consulados generales, participar de las fechas nacionales y de integrarme lo antes posible en la sociedad. Me gusta trabajar con las empresas, con los ciudadanos, entre todos, el sector público, el sector privado y esperamos estar más aliados y amigos aún con la alian-

ABRESCCO : Excelência, a Espanha teve em 2017, quase 82 milhões de turistas; O Brasil, menos de 7. V.Exa. entende que a Espanha pode nos ensinar bastante sobre o tema?

Embaixador Fernando García Casas: Acho que sim. É que o turismo é um setor econômico que permite muito desenvolvimento, agora com o turismo sustentável, que é a novidade nas relações turísticas internacionais e cria muito emprego, então é uma coisa que acho importante para o Brasil. Nós tivemos um milagre turístico, se assim posso dizer, e as nossas indústrias no setor, e mesmo no setor público da parte turística, terá muito prazer em trabalhar ainda mais com o Brasil. No ano passado tivemos quase 600 mil turistas brasileiros na Espanha. Esses turistas não são de praias, porque vocês têm mais praias e as mais maravilhosas do mundo aqui. São pessoas interessadas na cultura, na gastronomia e nos costumes. Então é um turismo de qualidade, que nós gostaríamos de ver crescer.

ABRESCCO: Isto que V.Exa. está falando agora, do turismo no Brasil, V.Exa. acha que o nordeste poderia ser a plataforma privilegiada das relações entre Brasil e Espanha?

Embaixador Fernando García Casas: Esta é a minha oitava vez no Brasil e minha primeira vez no nordeste. O que o cónsul geral, Gonzalo Fournier me disse, é que esta é uma das regiões mais agradáveis do país e mais próximas da Europa, então acho que é um destino turístico muito bom.

ABRESCCO: Qual a impressão que o senhor está tendo da Bahia?

Embaixador Fernando García Casas: Eu gostei muito. Ontem fizemos um pequeno roteiro, graças a vocês, na Bahia, e acho que é maravilhoso. Agora, temos um programinha de trabalho bastante intenso, bastante cheio, e hoje celebramos a data nacional da Espanha aqui e vamos honrar nossos cidadãos na Bahia.

ABRESCCO: O que para mim é uma honra comovente e inenarrável.

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

Embaixador Fernando García Casas: Porém, gostaria de, antes de voltar amanhã a Brasília, visitar o Pelourinho, que é um patrimônio da humanidade.

ABRESCCO: Sim. Antes de fazer uma última pergunta ao embaixador, eu quero agradecer bastante a presença dele aqui nas nossas instalações e também da sua esposa, a embaixatriz, e do nosso querido cônsul Gonzalo Fournier, que tem trabalhado de uma forma intensa, dedicada e apaixonada pelas boas relações entre Brasil e Espanha, especialmente Bahia e Espanha. Embaixador, eu pediria que V.Exa. mandasse algum recado, alguma mensagem ou alguma sugestão para nossos leitores e desse uma mensagem final dizendo qual a vossa impressão de trabalho nesses anos que lhe esperam aqui e desejar toda a boa sorte do mundo, em nome da ABRESCCO.

“Gosto de trabalhar com as empresas, com os cidadãos, entre todos, o setor público, o setor privado e esperamos que na parceria Brasil-Espanha no plano bilateral [...]”

Embaixador Fernando García Casas: Eu estou trabalhando muito intensamente desde que chegamos e a ideia é visitar todos os Consulados Gerais, participar das datas nacionais e de me integrar o mais cedo o possível na sociedade. Gosto de trabalhar com as empresas, com os cidadãos, entre todos, o setor público, o setor privado e esperamos que na parceria Brasil-Espanha no plano bilateral que é ao nível da regional, ou seja, União Europeia-Mercosul e na comunidade ibero-americana, sejamos ainda mais parceiros, amigos, aliados.

ABRESCCO: Uma última pergunta. V.Exa. acha que temos um futuro no curto prazo de um acordo entre a União Europeia e o Mercosul?

“Me gusta trabajar con las empresas, con los ciudadanos, entre todos, el sector público, el sector privado y esperamos estar más aliados y amigos aún con la alianza Brasil-España en el plano bilateral [...]”

za Brasil-España en el plano bilateral a nivel regional, es decir, Unión Europea-Mercosur, y en la comunidad Iberoamericana.

ABRESCCO: Una última pregunta: ¿V.E. cree que en un corto plazo tendremos un acuerdo entre la Unión Europea y Mercosur?

Embajador Fernando García Casas: Tuvimos una muy buena oportunidad a finales del año pasado. Ahora, tenemos los procesos electorales rutinarios. Sin embargo, sea cual sea la decisión del pueblo brasileño, creo que los países de la Unión Europea y Brasil están muy cercanos, una vez que las negociaciones brasileñas tengan lugar después de las de Argentina, tendremos que seguir negociando. Hay algunos capítulos un poco difíciles, sin embargo, nada imposible y así llegaremos este año, o el siguiente, al área de libre comercio, el más grande del mundo, señalando muy positivamente a la gestión multilateral de nuestras naciones. Tenemos mucha esperanza.

ABRESCCO: Aprovechando que estamos aquí en Bahía, ¿V. E. podría mandar un mensaje a los españoles que viven aquí?

Embajador Fernando García Casas: Para empezar, a los españoles. Mi saludos amistosos y deseo que los españoles sigan como lo han hecho toda la vida, contribuyendo para el desarrollo y la mejoría de Brasil y que trabajen también para las relaciones bilaterales España-Brasil, y además para ser ciudadanos del mundo en favor de la paz, del desarrollo sostenible y que seamos lo que somos: buenos hermanos.

Revista ABRESCCO: ¡Fantástico! Encerramos aquí nuestra entrevista con el embajador de España en Brasil y con las ideas que él pretende implementar durante el período en el que nos honrará y nos brindará con su presencia. ¡Muchas gracias!

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

Embaixador Fernando García Casas: Tivemos uma oportunidade muito boa no fim do ano passado. Agora, temos os processos eleitorais de rotina. Porém, qualquer que seja a decisão do povo brasileiro, acho que os países da União Europeia, nós estamos juntos, perto de onde vocês estão, uma vez que as rodadas de negociações brasileiras tenham lugar depois das da Argentina, temos que continuar a negociar. Há alguns capítulos um pouco difíceis, porém nada impossível, e assim chegaremos neste ano, ou no próximo, à área de livre comércio, o maior comércio do mundo, dando um sinal muito bom para a gestão multilateral das nossas nações. Ficamos com muita esperança.

ABRESCCO: Já que estamos aqui, na Bahia, V.Exa. pode mandar uma mensagem para os espanhóis que residem aqui?

Embaixador Fernando García Casas: Para começar para os espanhóis, a minha saudação muito amiga e quero que os espanhóis sigam como fizeram toda a vida, construindo com a sua contribuição o desenvolvimento, a melhora do Brasil e que trabalhem também para as relações bilaterais Espanha-Brasil e para sermos cidadãos do mundo a favor da paz, do desenvolvimento sustentável e que sejamos o que somos: bons irmãos.

ABRESCCO: Fantástico! Então encerramos aqui a nossa entrevista com o embaixador da Espanha no Brasil e com as ideias que ele pretende implementar durante o período em que ele nos honrará e nos brindará com a sua presença. Muito obrigado!



ENTREVISTA

Foto: Kin Kin



A portrait of Stefan Mera, a middle-aged man with short grey hair, wearing glasses, a dark suit, a white shirt, and a dark tie with small white dots. He is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a light-colored wood paneling.

STEFAN MERA

**RUMANÍA Y LA PRESIDENCIA DEL
CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA**

**ROMÊNIA E A PRESIDÊNCIA DO
CONSELHO DA UNIÃO EUROPEIA**

Tras conmemorar en 2018 el centenario de la formación del Estado Rumano Moderno, el 1 de diciembre de 1918, así como el 90º aniversario de las relaciones con Brasil, Rumanía se encuentra en el primer semestre de 2019 ante un desafío histórico: ejercitar, por primera vez, la presidencia pro tempore del Consejo de la Unión Europea.

Se trata de un desafío no sólo porque en cualquier momento histórico esta es una tarea que se traduce en esfuerzos arduos y sostenidos, pero aun más por las circunstancias específicas que afronta la Unión Europea en este período.

En un año de definición del propio futuro de la UE, con la salida del Reino Unido y con las elecciones europeas que serán entre el 23 y el 26 de mayo, Rumanía recibirá el 9 de mayo una reunión informal del Consejo europeo en Sibiu, donde los líderes discutirán precisamente los planes y una nueva visión sobre la UE.

Depois de marcar, em 2018, o Centenário da Formação do Estado Romeno Moderno, no dia 1 de dezembro de 1918, bem como o aniversário de 90 anos de relações com o Brasil, Romênia encontra-se, no primeiro semestre de 2019, perante um outro desafio histórico: exercitar, pela primeira vez, a Presidência pro tempore do Conselho da União Europeia.

Trata-se dum desafio não só porque em qualquer momento histórico esta é uma tarefa que implica esforços árduos e sustentados, mas ainda mais pelas circunstâncias concretas que confrontam a União Europeia neste período.

Num ano de definição do próprio futuro da UE, com a saída do Reino Unido da União e com as eleições europeias que se realizam entre 23 e 26 de maio, a Romênia acolherá, a 9 de maio, uma cimeira informal do Conselho Europeu em Sibiu, onde os líderes irão discutir precisamente os planos e uma nova visão sobre a UE.

Recordamos también las negociaciones del nuevo presupuesto a largo plazo de la Unión Europea – el Marco Financiero Plurianual (MFP).

Por todo ello, el lema de la presidencia rumana es "cohesión – valor común europeo", el propio concepto de cohesión, elemento fundamental de la necesidad de creación y de la existencia de la UE, y la necesidad de ser fortalecido con las nuevas condiciones históricas para asegurar su futuro.

El programa de la presidencia rumana del Consejo de la UE (disponible en inglés <https://www.romania2019.eu/programme/>) se centra en las siguientes prioridades:

I. Europa de Convergencia

- Desarrollo sostenible
- Innovación y digitalización
- Conectividad, competitividad y mercados

II. Europa de Seguridad

- Seguridad interna de la UE, gestión de fronteras externas, Schengen y desafíos actuales
- Ciberseguridad
- Futuro del espacio de libertad, seguridad y justicia

III. Europa como actor global

- Política Común de Seguridad y defensa y la eficacia de la acción externa de la UE
- Coherencia de la política de la UE con los países vecinos
- Honrar los compromisos internacionales de la UE

IV. Europa de valores comunes

- Solidaridad, cohesión, igualdad de oportunidades y justicia social
- Democracia, libertad y respeto por la dignidad humana
- Combate al racismo, intolerancia, xenofobia, populismo y antisemitismo.

En un año de definición del propio futuro de la UE, con la salida del Reino Unido y con las elecciones europeas que serán entre el 23 y el 26 de mayo, Rumanía recibirá el 9 de mayo una reunión informal del Consejo Europeo en Sibiu,

donde los líderes discutirán precisamente los planes y una nueva visión sobre la UE.

El éxito de la presidencia rumana del Consejo de la UE, considerando las expectativas e influencias en el futuro de la UE, será el éxito de la propia Unión Europea. Y también será una prueba elocuente del europeísmo fundamental del pueblo rumano, de su voluntad de ser más que únicamente beneficiario del proceso de integración regional.

El hecho de ejercitar la presidencia del Consejo de la Unión Europea en este primer trimestre de 2019 es, además de una tarea que incumbe a los Estados miembros, de manera rotativa, un honor y sobre todo una responsabilidad histórica particular, una oportunidad de afirmación como participante activo en este importantísimo proceso que es la integración europea.



romania
Romanian Presidency of the C

Lembramos também as negociações do novo orçamento de longo prazo da União Europeia – o Quadro Financeiro Plurianual (QFP).

Por tudo isso, o lema da Presidência Romena é "Coesão - Valor Comum Europeu", o próprio conceito da coesão, elemento fundamental da necessidade da criação e da existência da União, necessitando ser fortalecido, nas novas condições históricas, para assegurar o futuro.

O programa da Presidência Romena do Conselho da UE (disponível em inglês <https://www.romania2019.eu/programme/>) centra-se nas seguintes prioridades:

I. Europa de Convergência

- Desenvolvimento sustentável
- Inovação e digitalização
- Conectividade, competitividade e mercados

II. Europa de Segurança

- Segurança interna da UE, gestão das fronteiras externas, Schengen e desafios atuais
- Segurança cibernética
- Futuro do espaço de liberdade, segurança e justiça

III. Europa como ator global

- Política Comum de Segurança e Defesa e a eficácia da ação externa da UE
- Coerência da política da UE na vizinhança
- Honrar os compromissos internacionais da UE

IV. Europa de valores comuns

- Solidariedade, coesão, igualdade de oportunidades e justiça social
- Democracia, liberdade e respeito pela dignidade humana
- Combate ao racismo, intolerância, xenofobia, populismo e antissemitismo.

Num ano de definição do próprio futuro da UE, com a saída do Reino Unido da União e com as eleições europeias que se realizam entre 23 e 26 de maio, a Romênia acolherá, a 9 de maio, uma cimeira informal do Conselho Europeu em Sibiu, onde os líderes irão discutir precisamente os planos e uma nova visão sobre a UE.

O êxito da presidência romena do Conselho da UE, considerando as expectativas e influências no futuro da UE, será o êxito da própria União Europeia. Mas será também uma prova eloquente do europeísmo fundamental do povo romeno, da sua vontade de ser não somente beneficiário do processo de integração regional.

Exercitar neste primeiro trimestre de 2019 a Presidência do Conselho da União Europeia é, não só uma tarefa que incumbe aos Estados Membros, de maneira rotativa, não só uma honra, mas, acima de tudo uma responsabilidade histórica particular, uma oportunidade de afirmação como participante ativo neste importantíssimo processo que é a integração europeia.



2019.eu
Council of the European Union

ÁNGEL VÁZQUEZ DÍAZ DE TUESTA

Entrevista



Entrevista

ÁNGEL VÁZQUEZ DÍAZ DE TUESTA

CÓNSUL GENERAL DE ESPAÑA EN SÃO PAULO CÔNSUL GERAL DA ESPANHA EM SÃO PAULO

ABRESCCO: Sr. cónsul, usted se ha incorporado hace poco como cónsul general en São Paulo. Nos gustaría que se presentara a nuestros lectores, y nos contara su currículo profesional.

A. Vázquez: Mi vida profesional, como la de todos los diplomáticos, se ha desarrollado en numerosos países y destinos. Inicié mi carrera en Israel, y continué en las embajadas de España en Francia y Rusia. También he servido en varios puestos en el Ministerio de Asuntos Exteriores en Madrid y en la Oficina del presidente del Gobierno. En fin, mi último destino antes de llegar a São Paulo fue como embajador de España en Bolivia.

ABRESCCO: Desde fuera da la impresión de que ser cónsul en São Paulo es de una gran responsabilidad. La capital mas grande del hemisferio sur, con la mayor bolsa de valores de Latinoamérica, con una gran inversión española, y con una colonia española grande, da la impresión de que no da para aburrirse...

A. Vázquez: Sin duda. São Paulo es una metrópoli de proporciones gigantescas en la que el tedio parece imposible. A mí personalmente siempre me han apasionado las grandes urbes. He vivido en París y Moscú, dos ciudades maravillosas y muy absorbentes. Y ahora, en São Paulo, espero poder enriquecer mi experiencia vital y profesional con nuevos desafíos y emociones. Me apasiona esta ciudad y disfruto de ella plenamente.

ABRESCCO: ¿En sus escasos ratos libres cuáles son las actividades de ocio que más le gustan, en esta ciudad que parece construida para el trabajo?

ABRESCCO: Sr. cónsul, o senhor se incorporou há pouco como cónsul geral em São Paulo. Gostaríamos que se apresentasse aos nossos leitores, e nos contasse o seu currículo profissional.

A. Vázquez: Minha vida profissional, como a de todos os diplomatas, se desenvolveu em inúmeros países e destinos. Iniciei minha carreira em Israel, e continuei nas embaixadas da Espanha na França e Rússia. Também servi em vários cargos no *Ministerio de Asuntos Exteriores* em Madrid e no Gabinete do presidente do Governo. Enfim, meu último destino antes de chegar a São Paulo foi como embaixador da Espanha na Bolívia.

ABRESCCO: De fora dá a impressão que ser cónsul em São Paulo é uma grande responsabilidade. A maior capital do hemisfério sul, com a maior bolsa de valores da América Latina, com um grande investimento espanhol e com uma colônia espanhola grande, dá a impressão de que não dá para entediar-se...

A. Vázquez: Sem dúvida. São Paulo é uma metrópole de proporções gigantescas onde o tédio parece impossível. Pessoalmente as grandes urbes sempre me apaixonaram. Vivi em Paris e em Moscou, duas cidades maravilhosas e muito absorventes. E agora, em São Paulo, espero poder enriquecer minha experiência vital e profissional com novos desafios e emoções. Esta cidade me apaixonou e desfruto-a plenamente.

ABRESCCO: Em seus escassos momentos livres quais são as atividades de lazer que mais gosta, nesta cidade que parece estar construída para o trabalho?

A. Vázquez: Como toda gran ciudad, aquí en São Paulo hay de todo. Ocio y negocio. Intento que el segundo no perturbe el primero. En São Paulo disfruto de la inagotable oferta cultural y musical. Salgo con frecuencia y viajo para conocer nuevos lugares. Practico deporte y recibo lecciones de piano. Aprovecho la excelente oferta gastronómica y aprendo la lengua portuguesa, uno de los más agradables descubrimientos de este destino paulistano.

ABRESCCO: ¿El ser cónsul en una ciudad cofundada por un jesuita español, así como la ciudad andaluza mas grande del mundo, agrega un poco de responsabilidad a su puesto?

A. Vázquez: La responsabilidad es inherente a mi profesión. Mi trabajo me pone en relación con españoles de toda condición y origen, y con ciudadanos de muchos otros países. A través de mi actividad proyecto la imagen de España y por ello me esfuerzo en estar a la altura de lo que mis compatriotas esperan de mí. Y claro, en esta ciudad con tantas evocaciones españolas gracias a las sucesivas oleadas de inmigrantes venidos desde el siglo XIX no resulta difícil encontrar descendientes de españoles que guardan intacto todo el afecto por su país de procedencia y por la tierra de sus ancestros.

ABRESCCO: En los tres estados que pertenecen a la jurisdicción de este consulado (Paraná, Mato Grosso do Sul e São Paulo), ¿cuántos españoles residen? ¿Existe mayoría de alguna comunidad española?

A. Vázquez: El Registro de Matrícula Consular del Consulado General cuenta con unos 80.000 inscritos aproximadamente. Los hay lógicamente de todas las regiones de España: catalanes, vascos, castellanos, etc. Pero sí, como todos saben, los grupos más nutridos son los gallegos y andaluces, que llegaron en gran número entre 1880 y 1930. Luego más tarde, en los 50 y 60, la emigración española se diversificó considerablemente. Los Centros Españoles de São Paulo, Santos, Curitiba, Campo Grande, Riberão Preto y São José de Rio Preto guardan la memoria viva de todos estos españoles llegados desde todos los rincones de España.

ABRESCCO: ¿Cuáles son las solicitudes, comentarios o quejas de las empresas españolas que se instalan en su jurisdicción?

A. Vázquez: São Paulo ofrece innumerables oportunidades empresariales. Es un estado pujante, motor econó-

A. Vázquez: Como toda cidade grande, aqui em São Paulo tem de tudo. Lazer e negócios. Tento que o segundo não perturbe o primeiro. Em São Paulo desfruto da inesgotável oferta cultural e musical. Saio com frequência e viajo para conhecer novos lugares. Practico esporte e faço aulas de piano. Aproveito a excelente oferta gastronômica e aprendo a língua portuguesa, uma das descobertas mais agradáveis deste destino paulistano.

ABRESCCO: O fato de ser cónsul em uma cidade cofundada por um jesuita espanhol, assim como a maior cidade andaluza do mundo, agrega um pouco de responsabilidade a seu posto?

A. Vázquez: A responsabilidade é inerente à minha profissão. Meu trabalho faz com que me relacione com espanhóis de todas as condições e origens, e com cidadãos de muitos outros países. Através de minha atividade projeto a imagem da Espanha e por isso me esforço para estar à altura do que meus compatriotas esperam de mim. E claro, nesta cidade com tantas reminiscências espanholas graças às sucessivas ondas de imigrantes chegados desde o século XIX não resulta difícil encontrar descendentes de espanhóis que guardam intacto todo o afeto pelo seu país de procedência e pela terra de seus ancestrais.

ABRESCCO: Quantos espanhóis residem nos três estados que pertencem à jurisdição deste consulado (Paraná, Mato Grosso do Sul e São Paulo)? Existe uma maioria de alguma comunidade espanhola?

A. Vázquez: O Registro de Matrícula Consular do Consulado Geral conta com uns 80.000 inscritos aproximadamente. Há logicamente de todas as regiões da Espanha: catalães, bascos, castelhanos, etc. Mas, sim, como é sabido por todos, os grupos mais nutridos são os galegos e andaluces, que chegaram em grande número entre 1880 e 1930. Mais tarde, nos anos 50 e 60, a emigração espanhola se diversificou consideravelmente. Os Centros Espanhóis de São Paulo, Santos, Curitiba, Campo Grande, Riberão Preto e São José de Rio Preto guardam a memória viva de todos aqueles espanhóis chegados de todos os recantos de Espanha.

ABRESCCO: Quais são os pedidos, comentários ou reclamações das empresas espanholas que se instalam em sua jurisdição?

A. Vázquez: São Paulo oferece inúmeras oportunidades empresariais. É um estado pujante, motor econômico do Brasil em setores chave. A empresa espanhola que chega

ENTREVISTA



mico de Brasil en sectores claves. La empresa española que llega a este mercado busca buen clima de negocios y seguridad jurídica. Sin duda, el mercado brasileño es aún menos abierto de lo que algunas empresas esperan y, sobre todo, la legislación y la práctica administrativa resultan aún complejas para la empresa extranjera y obligan a esfuerzos adicionales para desplegarse en el país. Por lo demás, la cultura empresarial española posee a estas alturas una gran experiencia americana y de una versatilidad y flexibilidad que le facilitan enormemente el trabajo en el contexto paulista.

ABRESCCO: ¿Existen empresas brasileñas que contactan este consulado con el interés de abrir su "cabeza de puente" europeo en España?

En São Paulo tenemos dos instancias principales para ese menester. Se trata de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España y la Cámara de Comercio. Las diferentes administraciones regionales españolas como Cataluña, País Vasco, Andalucía o Madrid disponen asimismo de estructuras de apoyo. Todas estas instancias tienen el cometido de facilitar la relación empresarial y comercial con España y por tanto facilitar a las empresas brasileñas interesadas en establecerse en España. El Consulado General apoya desde su perspectiva consular estos esfuerzos.

ABRESCCO: ¿Cuánto personal hay cómo está estructurado orgánicamente su consulado, para atender tanto a la colonia española, como para difundir la cultura y la economía española?

A. Vázquez: El Consulado General dispone de una plantilla de funcionarios de 20 personas, incluidos dos cónsules de carrera y un canciller. Este personal atiende diferentes secciones: pasaportes, registro civil, notaría, visados, registro de matrícula, servicio de emergencia, detenidos, redes sociales y acción cultural. Trabajamos en estrecha colaboración con las otras representaciones españolas en la ciudad: la Oficina Económica y Comercial, la Consejería de Educación, la Consejería de Turismo, la Oficina de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social y el Instituto Cervantes. Entre todos buscamos atender a todas las necesidades de nuestra comunidad de españoles. Contamos además con el apoyo del Consejo de Residentes Españoles cuyos trabajos nos permiten conocer las preocupaciones e intereses de la comunidad en los tres Estados de esta jurisdicción.

ABRESCCO: El ex alcalde João Doria anunció a su llegada a la Prefeitura un importante plan de privatización de los servicios públicos, desde los funerarios al sambódromo. ¿Cree Ud. que su reciente elección como gobernador abre huecos y posibilidades a empresas españolas en São Paulo?

Ciertamente la política aperturista de la administración paulista en épocas recientes ha sido beneficiosa y ha facilitado la llegada de empresas españolas. Es de esperar que el mantenimiento de esta política tal y como el nuevo gobernador João Doria ha anunciado refuerce esa tendencia en el futuro, más aún si Brasil deja atrás progresivamente los peores años de la crisis, como parece deducirse de sus indicadores económicos.

ABRESCCO: Como historiador y residente en São Paulo, no podemos dejar de hacerle una pregunta de historia-ficción. ¿Qué hubiera pasado si el español Amador Bueno de Ribeira hubiera aceptado el título de rey de São Paulo?

Difícil de saber. Lo que sí puedo decir es que el español Amador Bueno es uno más en la larga lista de hispanos que forman parte de la ilustre historia de São Paulo, desde el Padre Anchieta hasta los anónimos compatriotas que llegaron en masa el pasado siglo en la época del café y cuyos hijos son también los hijos de este Brasil actual en el que España se ve reflejada.

ABRESCCO: ¿Qué mensaje le gustaría dejar para los españoles residentes en su jurisdicción?

Mi mensaje es claro: los españoles tienen derecho a una administración que vele por sus intereses, proteja sus derechos, y les defienda. Este Consulado General no tiene otros objetivos que esos. En la medida de nuestras posibilidades trabajaremos para conseguirlo, asumiendo que no siempre llegamos hasta donde nos gustaría pero que siempre buscaremos mejorar el servicio atendiendo a todos, sea cual sea su situación. Y lo haremos por amor al servicio público, como servidores de los ciudadanos que confían en nosotros y nos exigen trabajo, honradez y eficacia.

a este mercado busca bom clima de negócios e segurança jurídica. Sem dúvida, o mercado brasileiro é ainda menos aberto do que algumas empresas esperam e principalmente, a legislação e a prática administrativa acabam sendo ainda complexas para a empresa estrangeira e obrigam a esforços adicionais para se desenvolver no país. De resto, a cultura empresarial espanhola possui a estas alturas uma grande experiência americana e de uma versatilidade e flexibilidade que lhe facilitam enormemente o trabalho no contexto paulista.

ABRESCCO: Existem empresas brasileiras que contatam este consulado com o interesse de abrir sua “cabeça de ponte” europeia na Espanha?

A. Vázquez: Em São Paulo temos duas instâncias principais para esse assunto. Trata-se do Escritório Econômico e Comercial da Embaixada da Espanha e a Câmara de Comércio. As diferentes administrações regionais espanholas como Catalunha, País Basco, Andaluzia ou Madrid dispõem, igualmente, de estruturas de apoio. Todas estas instâncias têm a obrigação de facilitar a relação empresarial e comercial com a Espanha e, portanto, facilitar os trâmites às empresas brasileiras interessadas em estabelecer-se na Espanha. O Consulado Geral apoia desde sua perspectiva consular estes esforços.

ABRESCCO: Quantos funcionários possui e como está estruturado organicamente seu consulado para atender tanto à colônia espanhola como para difundir a cultura e a economia espanhola?

A. Vázquez: O Consulado Geral dispõe de um quadro de 20 funcionários, incluindo dois cônsules de carreira e um chanceler. Estes funcionários atendem diferentes seções: passaportes, registro civil, notariado, vistos, registro de matrícula, serviço de emergência, detidos, redes sociais, e ação cultural. Trabalhamos em estreita colaboração com as outras representações espanholas na cidade: a Oficina Económica y Comercial, a Consejería de Educación, a Consejería de Turismo, a Oficina de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social e o Instituto Cervantes. Entre todos buscamos atender todas as necessidades de nossa comunidade de espanhóis. Contamos também com o apoio do Consejo de Residentes Españoles cujos trabalhos nos permitem conhecer as preocupações e interesses da comunidade nos três Estados desta jurisdição.

ABRESCCO: O ex-prefeito João Doria anunciou quando chegou à prefeitura um importante plano de privatização dos serviços públicos, desde os funerários até o sambódromo. O senhor acha que sua recente eleição como governador abre espaço e possibilidades a empresas espanholas em São Paulo?

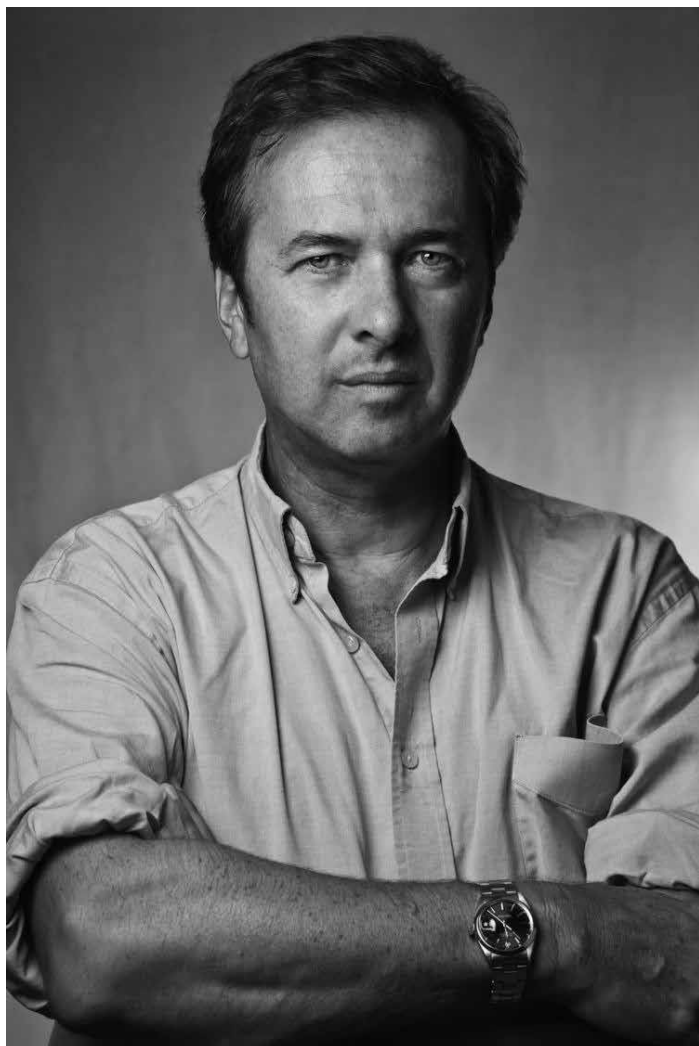
A. Vázquez: Certamente a política de abertura da administração paulista em épocas recentes foi benéfica e facilitou a chegada de empresas espanholas. É de se esperar que a manutenção desta política, tal como o novo governador João Doria anunciou, reforce essa tendência no futuro, e mais ainda se o Brasil deixa para trás progressivamente os piores anos da crise, como parece que podemos deduzir de seus indicadores econômicos.

ABRESCCO: Como historiador e residente em São Paulo, não podemos deixar de fazer-lhe uma pergunta de ficção histórica. O que teria acontecido se o espanhol Amador Bueno de Ribeira tivesse aceitado o título de rei de São Paulo?

A. Vázquez: Difícil saber. O que sim posso afirmar é que o espanhol Amador Bueno é mais um de uma longa lista de hispanos que formam parte da ilustre história de São Paulo, desde o Padre Anchieta até os compatriotas anônimos que chegaram em massa no século passado na época do café e cujos filhos são também os filhos deste Brasil atual no qual a Espanha se vê refletida.

ABRESCCO: Que mensagem gostaria de deixar para os espanhóis residentes em sua jurisdição?

A. Vázquez: Minha mensagem é clara: os espanhóis têm direito a uma administração que cuide de seus interesses, proteja seus direitos e os defenda. Este Consulado Geral não tem outros objetivos além desses. Na medida do possível trabalharemos para consegui-lo, assumindo que nem sempre chegamos até onde gostaríamos, mas que sempre tentaremos melhorar o serviço atendendo todos, seja qual for sua situação. E o faremos por amor ao serviço público, como servidores dos cidadãos que confiam em nós e nos exigem trabalho, integridade e eficácia.



ENTREVISTA

JAVIER MORO

ABRESCO: Javier Moro, la mayor parte de sus obras tiene como telón de fondo Asia o Américas. ¿A qué se debe esa elección?

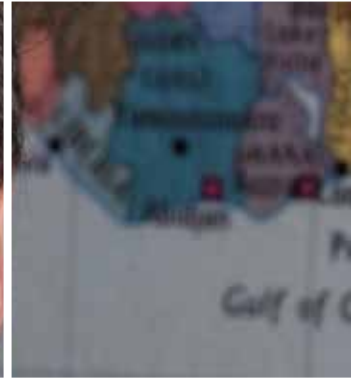
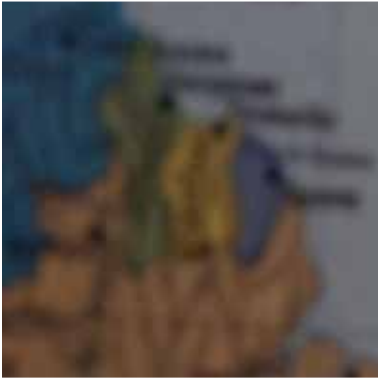
J. Moro: Siempre me ha parecido que los grandes desafíos de la actualidad se gestaban en Asia y en América, no tanto en la vieja Europa. Además, soy antropólogo de formación y mis primeros trabajos tuvieron que ver con las tribus amazónicas. Mi interés por los temas ecológicos me llevó a Brasil y a escribir mi primer libro, *Caminhos de Liberdade*, la lucha por la defensa de la selva a través de la historia de Chico Mendes. Luego viajé mucho por la India, un país que siempre me ha fascinado. Y allí encontré la inspiración para algunas grandes historias. En realidad, no tengo ningún prejuicio: procuro encontrar historias interesantes que contar, allá donde ocurran. El lugar es lo de menos.

ABRESCO: Javier Moro, a maior parte das suas obras tem como pano de fundo a Ásia ou as Américas. A que se deve essa escolha?

J. Moro: Sempre achei que os grandes desafios da atualidade eram originados na Ásia e na América, e não tanto na velha Europa. Além disso sou antropólogo de formação e meus primeiros trabalhos tinham a ver com tribos amazônicas. Meu interesse pelos temas ecológicos me levou ao Brasil e a escrever o meu primeiro livro, *Caminhos de Liberdade*, a luta pela defesa da selva por meio da história de Chico Mendes. Depois viajei muito pela Índia, um país que sempre me fascinou. E ali encontrei a inspiração para algumas grandes histórias. Na verdade, não tenho nenhum preconceito: procuro encontrar histórias interessantes para contar, sejam de onde elas forem. O lugar é o de menos.

ENTREVISTA

El escritor madrileño cultiva una relación muy estrecha con Brasil. En su primer libro, estuvo tres años en la Amazonia para recrear el camino trazado por el ambientalista Chico Mendes. Pasados algunos años trae otra vez Brasil como escenario de sus aventuras, entretanto esta vez cuenta la historia del primer emperador de Brasil en *El imperio Eres Tú*. La novela le valió el Premio Planeta 2011.



O escritor madrileno tem uma relação mais que estreita com o Brasil. Em seu primeiro livro, passou três anos na Amazônia para recriar os passos do ambientalista Chico Mendes. Depois de alguns anos voltou a trazer o Brasil como cenário das suas aventuras, desta vez contando a história do primeiro imperador do Brasil em *O Império é Você*. A romance ganhou o Prêmio Planeta 2011.

ENTREVISTA

ABRESCCO: ¿Qué influencia su tío, Dominique Lapierre, tuvo en su carrera?

J. Moro: Mucha, porque aparte de ser tío carnal, empecé a colaborar con él y con Larry Collins desde siempre. La primera vez fue cuando tenía 10 años y Dominique y Larry vinieron a España a investigar el libro 'O llevarás luto por mí'. Dominique se enteró que el hijo del torero Dominguín estaba en mi clase y me pidió que le organizase una cita con su padre. El hijo de Dominguín se convirtió luego en el famoso cantante Miguel Bosé.

ABRESCCO: Nacido en Madrid, dos veces usted eligió Brasil como local para desarrollar dos historias fascinantes, la de Chico Mendes y la de don Pedro I. ¿Por qué Brasil? ¿Cuál es su relación con ese país?

J. Moro: Me encuentro como en casa en Brasil. Mejor que en casa, porque hoy es un país más alegre que España, más joven. Hay una vitalidad en Brasil que me estimula. Me gustan su gente, su idioma, su cultura y sus paisajes. Tengo buenos amigos y excelentes recuerdos allí. Como expliqué antes, mi interés por Brasil empezó por la Amazonia, y luego fue extendiéndose a otros ámbitos, como la historia. Siempre me intrigó que Brasil fuese un país grande y unido mientras las excolonias españolas acabaron atomizándose... La respuesta a esa pregunta la encontré en la historia de Pedro 1º y de la creación del estado brasileño.

ABRESCCO: Con "El Imperio Eres Tú", usted ganó el premio Planeta en 2011. ¿Podría contarnos cómo tuvo la idea de desarrollar esa novela histórica y cómo fue su proceso de creación?

J. Moro: Cuando conocí la historia del primer emperador de Brasil, pensé que no había un libro que contase aque-

ABRESCCO: Que influência seu tio, Dominique Lapierre, teve em sua carreira?

J. Moro: Muita, porque, além de ser tio carnal, comecei a colaborar sempre com ele e com Larry Collins. A primeira vez foi quando eu tinha 10 anos e tanto Dominique como Larry vieram à Espanha para pesquisar o livro *O levarás luto por mi*. Dominique soube que o filho do toureiro Dominguín estava na minha classe e me pediu que organizasse um encontro com o seu pai. O filho de Dominguín tornou-se depois o famoso cantor Miguel Bosé.

ABRESCCO: Nascido em Madrid, por duas vezes o senhor escolheu o Brasil como local para desenvolver duas histórias fascinantes, a de Chico Mendes e a de dom Pedro I. Por que o Brasil? Qual sua relação com esse país?

J. Moro: No Brasil me sinto como se estivesse em casa. Melhor que em casa, porque hoje é um país mais alegre e mais jovem que a Espanha. No Brasil há uma vitalidade que me estimula. Gosto das pessoas, do seu idioma, da sua cultura e de suas paisagens. Tenho bons amigos e excelentes lembranças de lá. Como expliquei antes, meu interesse pelo Brasil começou na Amazônia e depois foi se estendendo a outros âmbitos, como a sua história. Sempre me intrigou que o Brasil fosse um país grande e unido enquanto as ex-colônias espanholas acabaram se desagregando... Encontrei a resposta a essa pergunta na história de dom Pedro I e na criação do estado brasileiro.

ABRESCCO: "O Império é Você", o senhor ganhou o prêmio Planeta em 2011. Poderia nos contar como foi que teve a ideia de desenvolver esse romance histórico e como foi o seu processo de criação?

J. Moro: Quando conheci a história do primeiro imperador do Brasil pensei que não havia um livro que contasse aquela formidável aventura como eu gostaria de ler. Existia muita informação, inúmeros livros foram escritos sobre a família imperial brasileira e os grandes acontecimentos da descolonização, mas me parecia que nenhum desses livros, mesmo sendo interessantes, dava conta do sopro épico daquela história. Havia muita informação espalhada e pensei que podia aglutiná-la e contá-la de um ponto de vista dramático, recriando a vida daqueles personagens que ainda vivem na memória dos brasileiros: dom João I, Leopoldina, a marquesa de Santos... Não era necessário inventar nada: neste caso, a realidade superava de longe a ficção.

"Me encuentro como en casa en Brasil. Mejor que en casa, porque hoy es un país más alegre que España, más joven. Hay una vitalidad en Brasil que me estimula."

lla formidable aventura como a mi me hubiera gustado leerla. Había mucha información, se han escrito multitud de libros sobre la familia imperial brasileña y las grandes gestas de la descolonización, pero me parecía que ninguno de esos libros, si bien interesantes, daban cuenta del soplo épico de aquella historia. Había mucha información desperdigada y pensé que podía aglutinarla y contarla desde un punto de vista dramático, recreando la vida de aquellos personajes que todavía viven en la memoria de los brasileños: Don Joao VI, Leopoldina, la marquesa de Santos... No había que inventar nada: en este caso, la realidad superaba con creces a la ficción.

ABRESCO: ¿Cuál libro le gustó más escribir y por qué?

J. Moro: Es difícil responder esa pregunta porque los libros son un poco como los hijos, a todos se le quiere por igual, más o menos. Cada uno de los libros representa una época concreta de mi vida (tardo una media de 3/4 años en escribir cada libro), una mezcla de angustia y satisfacción al escribirlos, una buena dosis de excitación al investigarlos. En cada libro me he hecho amigos nuevos, he conocido realidades que desconocía, cada uno ha enriquecido mi vida.

ABRESCO: Tras haber conocido a fondo el pasado y la historia de Brasil, ¿qué mensaje daría usted a los brasileños con relación al futuro?

J. Moro: Los dos libros que he escrito sobre Brasil representan los dos lados opuestos del país. *Caminhos de Liberdade* es el Brasil de los caboclos, de los *posseiros*, de los pobres. *O Império é Você* cuenta el Brasil del poder, de como las élites lo crearon. Doscientos años después de su creación, Brasil sigue siendo un país muy desigual. Y creo que el futuro pasa por mitigar esa desigualdad y equilibrar esa gigantesca nación.

ABRESCO: ¿Qué similitudes usted ve entre Brasil y España?

J. Moro: Hay una cierta alegría de vivir en ambos países. Son culturas parecidas. Somos parte de un mismo mundo. Cuando hablo delante del público brasileño, no tengo la sensación de estar haciéndolo delante de extranjeros. Es una sensación muy agradable que se repite en toda América Latina, por lo menos en mi caso.

“Meu interesse pelos temas ecológicos me levou ao Brasil e a escrever o meu primeiro livro, *Caminhos de Liberdade*, a luta pela defesa da selva por meio da história de Chico Mendes.”

ABRESCO: Qual o livro que o senhor mais gostou de escrever e por quê?

J. Moro: É difícil responder essa pergunta porque os livros são um pouco como os filhos, amamos todos igualmente, mais ou menos. Cada um dos livros representa uma época específica de minha vida (demoro uma média de 3 a 4 anos para escrever cada livro), uma mistura de angústia e satisfação ao escrevê-los, uma boa dose de excitação ao pesquisar. Com cada livro fiz novos amigos, conheci realidades desconhecidas até então para mim, cada um trouxe um enriquecimento para a minha vida.

ABRESCO: Qual a mensagem que o senhor daria aos brasileiros com relação ao futuro, depois de conhecer a fundo o passado e a história desse país?

J. Moro: Os dois livros que escrevi sobre o Brasil representam os dois lados opostos do país. “Caminhos de Liberdade” é o Brasil dos caboclos, dos posseiros, dos pobres. “O Império é Você” conta sobre o Brasil do poder, de como as elites o criaram. Duzentos anos depois de sua criação o Brasil continua sendo um país muito desigual. E creio que o futuro passa por mitigar essa desigualdade e equilibrar essa gigantesca nação.

ABRESCO: Quais as similitudes que o senhor vê entre o Brasil e a Espanha?

J. Moro: Existe uma certa alegria de viver em ambos países. São culturas muito parecidas. Somos parte de um mesmo mundo. Quando falo para um público brasileiro, não tenho a sensação de estar diante de estrangeiros. É uma sensação muito agradável que se repete em toda a América Latina, pelo menos no meu caso.

PEDRO GOENAGA
Entrevista

ENTREVISTA
**PEDRO
GOENAGA**



ENTREVISTA



Russell
Reynolds
ASSOCIATES

El simpático español Pedro Goneaga es una de las mayores autoridades en RR.HH. en nuestro país, y quizás en el mundo del reclutamiento de ejecutivos de alto nivel. Poseedor de un currículo impresionante, preside Russell Reynolds en Brasil, una de las mayores empresas del sector, con 46 unidades en 26 países. Muchos de los famosos altos ejecutivos, presidentes y vicepresidentes que dirigen multinacionales en Brasil pasaron por la prudente y habilidosa selección de Pedro.

En una entrevista muy instructiva, clara y desenfadada, Pedro nos cuenta sobre el mercado de trabajo, oportunidades, dibuja un interesante paralelo entre el entorno ejecutivo de Brasil, Europa y de los Estados Unidos, ambientes que conoce bien y nos da una clase sobre *networking* y otros predicativos que un buen candidato a altos puestos de trabajo debe de tener.

Aproveche esta aula magna con un gran especialista, cuya empresa ya entrevistó a 2.000.000 de candidatos, alrededor del mundo.

ABRESCO: Durante más de 20 años Ud. ha trabajado en la búsqueda y evaluación de líderes empresariales, para todo tipo de empresas. Un trabajo apasionante, ¿verdad?

P. Goneaga: Me incorporé a esta profesión por la calidad de los socios de Russell Reynolds, acceso a información relevante a nivel mundial y variedad de proyectos cada 3/4 meses.

La mayoría de los socios de RRA son ex-altos directivos de grandes corporaciones con sólida formación académica y credenciales de éxito en las compañías que han dirigido y que, en algún momento de su carrera, han optado por nuestra profesión.

Russell Reynolds pertenece a 175 *partners* en el mundo y aglutinamos a 425 consultores en total, que nos repartimos por 46 oficinas en 26 países. Estamos organizados por sectores, lo que hace que tengamos una total cobertura de lo que sucede en los principales centros de negocio del mundo.

Además, en nuestra profesión conocemos de media a unos 500 nuevos altos directivos cada año, que con el paso del tiempo nos dota de un excelente *network* internacional. Al contrario que en otras, en esta profesión, y siempre que mantengas el alto nivel de entrega que los servicios profesionales de primer nivel requieren, cuantos más años tengas, más te reconoce el mercado.

Si a ello le añades la satisfacción personal de identificar y evaluar los líderes mundiales que culminarán los planes estratégicos de nuestros clientes y creación de valor, es

O simpático espanhol Pedro Goneaga é uma das maiores autoridades em RH em nosso país, e talvez no mundo de recrutamento de executivos de alto nível. Detentor de um currículo impressionante, ele preside a Russell Reynolds no Brasil, uma das maiores empresas do setor, com 46 unidades em 26 países. Muitos dos famosos e altos executivos, presidentes e vice-presidentes que dirigem multinacionais no Brasil passaram pela cuidadosa e habilidosa seleção de Pedro.

Numa entrevista muito instrutiva, clara e descontraída, Pedro nos fala sobre mercado de trabalho, oportunidades, traça um interessante paralelo entre o entorno executivo do Brasil, Europa e Estados Unidos, ambientes que conhece bem e nos dá uma aula sobre *networking* e outros predicativos que um bom candidato a altos postos de trabalho deve ter.

Aproveite esta aula magna com um grande especialista, cuja empresa já entrevistou mais de 2 milhões de candidatos, ao redor do mundo.

ABRESCO: Durante mais de 20 anos, o senhor trabalhou na busca e avaliação de líderes empresariais, para todo tipo de empresas. Um trabalho apaixonante, verdade?

P. Goneaga: Me incorporei a esta profissão pela qualidade dos sócios de Russell Reynolds, acesso a informação relevante a nível mundial e variedade de projetos a cada 3/4 meses.

A maioria dos sócios da RRA foram altos executivos de grandes corporações, com sólida formação acadêmica e credenciais de sucesso nas companhias que dirigiram e que em algum momento de sua carreira optaram pela nossa profissão.

Russell Reynolds pertence a 175 *partners* no mundo e aglutinamos 425 consultores no total, repartidos por 46 escritórios em 26 países. Estamos organizados por setores, o que faz com que tenhamos uma cobertura total do que acontece nos principais centros de negócios do mundo.

Além disso, em nossa profissão, conhecemos em média 500 novos altos diretivos a cada ano, o que, com o passar do tempo, nos dota de uma excelente *network* internacional. Ao contrário de outras, nesta profissão e sempre que você mantiver o alto nível de entrega que requerem os serviços profissionais de primeiro nível, quanto mais idade você tiver, mais o mercado o reconhece.

Se juntarmos a tudo isto a satisfação pessoal de identificar e avaliar os líderes mundiais que culminarão os planos estratégicos de nossos clientes e a criação de valores, ficará

difícil no sentir pasión por lo que hacemos. Te sientes partícipe en ayudar a que la economía global funcione. Además, no sólo trabajamos para grandes corporaciones cotizadas en manos de fondos de inversión o planes de pensiones, sino que también para *Family Owned Businesses*, FOB o empresas de carácter familiar, administraciones del gobierno y empresas públicas en muchos países, universidades, fundaciones sin ánimo de lucro o entidades de carácter cultural como museos.

Precisamente uno de mis logros en Russell Reynolds es de *co-lead* global para las empresas familiares, FOB, a nivel global. Más del 70% de la economía latinoamericana está en manos de grupos familiares que rigen los destinos del continente. La adopción de las mejores prácticas de gobierno corporativo junto con la profesionalización de sus consejos y alta dirección es uno de los grandes retos que nos hemos marcado. Me estoy refiriendo sobre todo a los mecanismos que influyen en la toma de decisiones que afectan a la creación de valor de estas FOB o empresas familiares.

ABRESCCO: Durante once años Ud. estuvo como presidente de Russell Reynolds en España, y ya desde hace dos años, en Brasil. ¿Qué grandes diferencias existen entre estos dos retos empresariales/corporativos?

P. Goneaga: Cuando terminé mi mandato en el Comité Ejecutivo mundial de Russell Reynolds nuestro presidente, Clark Murphy, me pidió liderar las operaciones en Brasil. Anteriormente había dirigido España durante once años, que incluyeron cinco de expansión económica y seis de la mayor crisis jamás vivida en nuestro país, alcanzando niveles de paro del 27% o 50% entre jóvenes menores de 30 años.

“Más del 70% de la economía latinoamericana está en manos de grupos familiares que rigen los destinos del continente.”

Durante los mismos no solo salimos reforzados, sino que hoy lideramos el sector en España con un equipo multisectorial, totalmente integrados en RRA, con experiencia internacional, especialistas en búsqueda y evaluación, y sobre todo trabajando al más alto nivel en las posiciones directivas

españolas. Es decir, consejos de administración y planes de sucesión para los *CEO* de las principales compañías del país.

Este es el plan que durante los 2 últimos años he conseguido replicar en Brasil. Con la ayuda de nuestros socios que lideran los sectores en el mundo, hemos integrado Brasil a RRA. Teniendo en cuenta que, salvo Buenos Aires, la siguiente oficina se sitúa a 10 horas en avión, este esfuerzo que hemos realizado no es algo obvio. El animar a que nuestros socios locales viajaran a los EE. UU. o Europa para conocer los *headquarters* de sus clientes en Brasil y así entender mejor las estrategias locales y cultura de las compañías es esencial para llevar a cabo nuestro trabajo. Hoy todos nuestros consultores en Brasil, que son 10, cuentan con un fuerte perfil internacional. Ello les permite no solo entender qué está pasando en el mundo en cada uno de sus sectores, sino que también la estrategia que cada compañía quiere implementar globalmente y, lo más importante, la cultura en la que el nuevo alto directivo se va a desenvolver y deberá encajar. Ese es nuestro valor añadido: encontrar a las personas que van a encajar en las compañías para lograr sus retos futuros.

Respondiendo a cuáles son las diferencias es importante resaltar que cuando hablamos de Brasil, nos referimos a un país que tiene 16 veces el tamaño de España, que posee más de 4 veces su población y una economía un 35% mayor. Además, España se integra en la Unión Europea cuya economía es equivalente a la de los EE. UU. y geográficamente está a 2 horas de los principales centros de decisión europeos.

Por otro lado, la economía española está mucho más abierta que la brasileña. A partir de nuestra entrada en el Mercado Común Europeo se adoptaron una serie de reformas con el objetivo de realizar una apertura gradual de nuestra economía que le permitiera ser competitiva internacionalmente. Aunque es verdad que en su momento contamos con una gran ayuda de nuestros socios comunitarios para la inversión en infraestructuras que padece Brasil, se hicieron bastante bien los deberes y hoy más del 70% de los ingresos de las 35 principales compañías cotizadas del IBEX 35 proceden del exterior. Por otra parte, Brasil cuenta con un dinamismo y empuje único. Eso es debido, en mi opinión, al gran tamaño que posee el país, la necesidad de incrementar el nivel de renta de sus ciudadanos que implica inversiones, pero también al esfuerzo que todos los días realizan los brasileños por mejorar sus condiciones de vida. Este último factor es el que dinamiza más la economía, no sin tener en cuenta la fuerte volatilidad que las inversiones extranjeras o desajustes internos producen.

ABRESCCO: El *head hunting* es una actividad muy extendida en los EE. UU. y algo menos en Europa. ¿Tienen vocación las empresas brasileñas de utilizar los servicios de empresas como la vuestra? ¿A cuántos ejecutivos localizan anualmente de promedio?

P. Goneaga: Existen varios factores que impulsan nuestra actividad a nivel mundial y también brasileña. Entre otros resaltaré:

- La mayor importancia que las empresas están dando a su gobierno corporativo. La evaluación de los consejos de administración, incorporación de consejeros independientes que aseguran la correcta toma de decisiones y representación del free float, o los planes de sucesión que toda compañía responsable debe establecer para su CEO y directivos clave, hacen con que nuestros servicios cobren total relevancia.

“[...] cuando hablamos de Brasil, nos referimos a un país que tiene 16 veces el tamaño de España, que posee más de 4 veces su población y una economía un 35% mayor.”

- La globalización de las compañías que implica una mayor internacionalización de sus operaciones hace que nuestros servicios sean imprescindibles cuando las organizaciones se adentran en nuevos mercados desconocidos donde necesitan conocimiento acerca de su funcionamiento y personas de confianza que les ayuden a ganar cuota de mercado en nuevos territorios.

- La dificultad de desarrollar talento propio para afrontar los nuevos retos en la digitalización de las empresas, aprovechamiento de las nuevas tecnologías o gestionar el *Big Data* hace que los clientes busquen nuevas soluciones a través de nosotros.

- La transmisión de confianza a los bancos, proveedores o administración a la hora de profesionalizar la contratación de directivos y asegurar que la compañía va a estar en las mejores manos posibles hacen que su imagen y relaciones comerciales salgan fortalecidas.

difícil não sentir paixão pelo que fazemos. Você se sente participe ao contribuir para que a economia global funcione. Além disso, não só trabalhamos para grandes corporações cotizadas em mãos de fundos de investimentos ou planos de pensões, mas também para *Family Owned Businesses*, FOB ou empresas de caráter familiar, administrações do governo e empresas públicas em muitos países, universidades, fundações sem ânimo de lucro ou entidades de caráter cultural como museus.

Precisamente uma das minhas conquistas na Russell Reynolds é de co-lead global para as empresas familiares, FOB, a nível global. Mais de 70% da economia latino-americana está nas mãos de grupos familiares que regem os destinos do continente. A adoção das melhores práticas de governo corporativo junto com a profissionalização de seus conselhos e alta direção é um dos grandes desafios aos que nos somamos. Estou me referindo principalmente aos mecanismos que influem na tomada de decisões que afetam a criação de valor destas FOB ou empresas familiares.

ABRESCCO: Durante onze anos o senhor foi presidente da Russel Reynolds na Espanha, e já há dois anos, no Brasil. Quais as grandes diferenças entre estes dois desafios empresariais/corporativos?

P. Goneaga: Quando terminei meu mandato no Comitê Executivo mundial da Russell Reynolds nosso presidente, Clark Murphy, me pediu para liderar as operações no Brasil. Anteriormente havia dirigido a Espanha durante onze anos, que incluíram cinco de expansão econômica e seis da maior crise jamais vivida em nosso país, alcançando níveis de desemprego de 27% ou 50% entre jovens menores de 30 anos.

Durante os mesmos, não só saímos reforçados, mas também hoje lideramos o setor na Espanha com uma equipe multissetorial, totalmente integrada à RRA, com experiência internacional, especialistas em busca e avaliação e principalmente trabalhando ao mais alto nível nas posições diretoras espanholas. Ou seja, conselhos de administração e planos de sucessão para os CEO das principais companhias do país.

“Mais de 70% da economia latino-americana está nas mãos de grupos familiares que regem os destinos do continente.”

ENTREVISTA



Este é o plano que durante os 2 últimos anos consegui replicar no Brasil. Com a ajuda de nossos sócios que lideram os setores no mundo, integramos o Brasil à RRA. Considerando que, exceto Buenos Aires, o seguinte escritório está situado a 10 horas de avião, este esforço que realizamos não é algo óbvio. Animar os nossos sócios locais a viajarem aos EUA ou à Europa para conhecer os *headquarters* de seus clientes no Brasil e assim entender melhor as estratégias locais e a cultura das empresas é essencial para realizar nosso trabalho. Hoje, todos os nossos consultores no Brasil, que são 10, contam com um forte perfil internacional. Isso lhes permite não só entender o que está acontecendo no mundo em cada um dos seus setores, mas também entender a estratégia que cada companhia quer implementar globalmente e, o mais importante, a cultura na qual o novo alto diretivo vai se desenvolver e deverá se encaixar. Esse é o nosso valor agregado: encontrar as pessoas que vão encaixar nas companhias para conseguir seus futuros objetivos.

Respondendo a sua pergunta sobre quais são as diferenças, é importante ressaltar que quando falamos de Brasil nos referimos a um país 16 vezes maior do que a Espanha, que possui mais de 4 vezes sua população e uma economia 35% maior. Além disso, a Espanha se integra na União Europeia cuja economia é equivalente à dos Estados Unidos e geograficamente está a 2 horas dos principais centros de decisão europeus.

Por outro lado, a economia espanhola está muito mais aberta que a brasileira. A partir da nossa entrada no Mercado Comum Europeu foram adotadas uma série de reformas com o objetivo de realizar uma abertura gradual de nossa economia que lhe permitisse ser competitiva internacionalmente. Ainda que, é bem verdade que no momento que foi necessário contamos com uma grande ajuda de nossos sócios comunitários para o investimento nas infraestruturas que o Brasil padece, a lição de casa foi feita e hoje mais de 70% das receitas das 35 principais empresas cotizadas do IBEX 35 procedem do exterior. Por outro lado, o Brasil conta com um dinamismo e estímulo único. Isto se deve, na minha opinião, ao grande tamanho do país, à necessidade de incrementar o nível de renda dos seus cidadãos, que implica em investimentos, mas também o esforço que os brasileiros realizam todos os dias para melhorar suas condições de vida. Este último fator é o que dinamiza mais a economia, não sem levar em conta a forte volatilidade que os investimentos estrangeiros ou desajustes internos produzem.

ABRESCCO: O *head hunting* é uma atividade muito entendida nos EUA e algo menos na Europa. As empresas brasileiras têm vocação de utilizar os serviços de empresas como a sua? Quantos executivos localizam em média anualmente?

P. Goneaga: Existem vários fatores que impulsionam nossa atividade a nível mundial e também brasileira. Entre outros ressaltarei:

- A maior importância que as empresas estão dando à sua governança corporativa. A avaliação dos conselhos de administração, incorporação de conselheiros independentes que asseguram a correta tomada de decisões e representação do *free float*, ou planos de sucessões que toda companhia responsável deve estabelecer para seu *CEO* e executivos chave, fazem com que nossos serviços tenham total relevância.

“[...] quando falamos de Brasil nos referimos a um país 16 vezes maior do que a Espanha, que possui mais de 4 vezes sua população e uma economia 35% maior.”

- A globalização das companhias que implica uma maior internacionalização de suas operações faz com que nossos serviços sejam imprescindíveis quando as organizações entram em novos mercados desconhecidos onde necessitam conhecimento sobre o seu funcionamento e pessoas de confiança que lhes ajudem a ganhar cota de mercado em novos territórios.

- A dificuldade de desenvolver talento próprio para enfrentar os novos desafios na digitalização das empresas, aproveitamento das novas tecnologias ou gestionar o *Big Data* faz com que os clientes procurem novas soluções através de nossa empresa.

- A transmissão de confiança aos bancos, fornecedores ou administração na hora de profissionalizar a contratação de gestores e assegurar que a companhia vai estar nas melhores mãos fazem com que a sua imagem e relações comerciais se vejam fortalecidas.

- O acesso ao financiamento internacional ou simplesmente querer cotizar no mercado de capitais tornará imprescindível contar com um aval que garanta que as pessoas que vão gestionar seu dinheiro sejam de confiança.

- E por que não citar as administrações públicas na hora de incorporar profissionais éticos e capazes de administrar os fundos de caráter público com os quais todos os cidadãos contribuíram.

- Por último, hoje em dia, cada vez mais empresas utilizam mundialmente nossos serviços para avaliar, comparar e desenvolver seus profissionais alinhados com os objetivos estratégicos que foram marcados. Esta prática na RRA tem uma tendência cada vez mais crescente e no Brasil temos a melhor sócia da América Latina especializada no assunto.

Em 2018 completaremos mais de 5000 buscas a nível mundial das que mais de 100 serão efetuadas no Brasil. Apesar de que o número possa resultar algo pequeno, estamos nos referindo a *chairmen*, conselheiros, presidentes, *CEO* e altos executivos que compõem os comitês de direção das grandes empresas brasileiras ou filiais de multinacionais no nosso país.

ABRESCCO: Qual setor da economia brasileira utiliza mais os serviços de localização de talentos corporativos?

P. Goneaga: A Russell Reynolds está organizada por setores e atualmente nossas 5 grandes práticas estão equilibradas. Tanto Consumo, Finanças, *Healthcare*, Indústria como Tecnologia representam ao redor de 20%. Talvez destacaria a grande importância que o setor público brasileiro está ganhando. É importante salientar o interesse que existe no Setor Público pela mudança de sua imagem a escala global.

A avaliação dos conselhos de administração das grandes empresas de caráter estatal ou a profissionalização dos mesmos incorporando profissionais independentes não só que agreguem valor, mas também que defendam os interesses das companhias além dos interesses partidários conjunturais de seus acionistas de referência, está fazendo com que cada vez mais trabalhem para elas.

Outro dos setores que não imagina sua atividade sem a utilização de nossos serviços é o de *Private Equity*. Não existe nenhuma companhia renomada neste setor que cogite realizar um investimento sem haver revisado em profundidade seu *management* com experts especializados nesta matéria como somos nós.

Por último, destacaria como as companhias de propriedade familiar 'FOB' percebem nosso valor agregado a cada dia que passa. Provavelmente um dos investimentos mais rentáveis para as mesmas é incorporar conselheiros independentes externos a seus núcleos familiares, bem como avaliar e planejar a incorporação de CEOs que contem com mais experiências do que as disponíveis para enfrentar os desafios que têm, como IPO, internacionalização, inovação, acesso e aproveitamento de novas tecnologias, digitaliza-

ção, etc., e sempre tendo em mente o principal objetivo de toda empresa: criar valor. Eu acrescentaria: sustentável a longo prazo.

ABRESCCO: A nível de remuneração de um alto executivo, existe grande diferença entre os salários, por exemplo, de um CEO no Brasil com respeito aos seus colegas americanos ou europeus?

P. Goneaga: Para responder esta pergunta com rigor seria necessário fazer uma análise do tipo de câmbio em diferentes momentos da economia. E o seu PPP ou "*power purchase parity*".

Não vou ocultar que quando trabalhava para companhias multinacionais com interesses no Brasil na primeira parte desta década, tais empresas sempre se surpreendiam com os salários que um primeiro executivo ganhava. Também é certo que procuravam os melhores, bilingües em inglês e muitas vezes com experiência em grandes multinacionais, por isso não era fácil atraí-los.

"Em 2018 completaremos mais de 5000 buscas a nível mundial das que mais de 100 serão efetuadas no Brasil."

Dependendo da atividade da companhia e devido ao tamanho do país, o investimento em um *CEO* caro pode resultar rentável. Também é necessário dizer que nem todos são igualmente bons e que muitos deles se enfraqueceram quando a economia também enfraqueceu. Apesar de que todos sabemos que não é a mesma coisa contratar um *CEO* expansivo que aproveita uma forte demanda do que um *CEO* que incrementa o lucro por uma eficiência maior das operações em momentos de reestruturação, encontrar profissionais adequados para ambos momentos do ciclo e com credenciais internacionais pode resultar caro. Como em qualquer lugar.

Atualmente, com o tipo de câmbio vigente, um executivo no Brasil ganha menos que nos Estados Unidos ou na Europa, mas principalmente nos últimos anos teve menos oportunidades de recolocação que antes em função dos riscos que adote, este fato é mais importante que a compensação a curto prazo.

ABRESCCO: Entendemos que o *networking* em seu negócio é fundamental. Como o desenvolvem e mantêm? Qual é a importância do *networking* para a carreira de um executivo de sucesso?

P. Goneaga: Fiz esta mesma pergunta há 21 anos quando me incorporei a esta profissão em Madrid. Sou de San Sebastián e não possuía uma rede de contatos ampla a nível nacional e menos ainda internacional. De todas as respostas que obtive com o passar do tempo, fico com a seguinte: "preocupe-se em fazer seu trabalho da melhor maneira que puder todos os dias e os demais se preocuparão em conhecê-lo".

De qualquer maneira, é certo que até então como *CEO* de uma companhia especializada em *supply chain* ou diretor de investimentos em um *private equity* esse assunto nunca tinha me preocupado muito. Sem ficar obcecado, acredito que é importante selecionar entre aquelas pessoas que conhece e aquelas com as que você quer cultivar uma relação.

A combinação desses 2 fatores se retroalimenta entre si. Para um profissional que faz bem o seu trabalho é muito mais fácil captar a atenção de seus interlocutores e gerar seu interesse em manter a relação, já que também será benéfica para a outra pessoa.

Este precisamente é um ponto que, na minha experiência, foi importante. Ajudar de forma desinteressada, sem esperar nada em troca a longo prazo cria uma boa reputação para o dia em que você precisar dela e muita gente queira devolver-lhe o favor.

Apesar de tudo, nunca é demais participar dos eventos aos que você tiver acesso, conhecer pessoas novas e principalmente ocupar-se de seus interesses, empatizar e cuidar do "follow up".

ABRESCCO: Os senhores também se dedicam à localização de executivos espanhóis para serem expatriados ao Brasil ou a outros países da América Latina?

P. Goneaga: Uma das principais vantagens de trabalhar com a Russell Reynolds é poder acessar de forma instantânea ao conhecimento que possuímos depois de ter entrevistado e avaliado mais de 2.000.000 de profissionais. Hoje já temos um aplicativo em nosso celular para ver esta informação e ao mesmo tempo podemos acrescentar nossas conclusões depois de entrevistar uma pessoa.

Nosso banco de dados está interconectado com Linked In ou Google, podendo efetuar um rastreamento de referências rapidamente antes de decidir se conhecer ou não um executivo.

Todos os dias recebemos as pesquisas que foram abertas em todo o mundo além de que nossos consultores, bem como equipes de pesquisa (*research*) trabalham interconectados com 26 países para qualquer busca. Ou seja, além da informação, podemos ver em nosso banco de dados e consultar a pessoa que o entrevistou; entramos em contato para buscar perfis internacionais no mundo todo que cumpram com as especificações.

Isso tudo logicamente também se aplica ao Brasil. Além das pesquisas globais realizamos também locais, onde executivos de qualquer parte do mundo podem ser selecionados. Atualmente estamos realizando pesquisas de especialistas em *cybersegurança*, legal, digital, vendas e grande consumo em toda a América Latina.

Para nós também é habitual identificar brasileiros pelo mundo que desejam voltar ao seu país de origem, ou seguir a sua jornada internacional, mas em uma companhia de seu país que em um futuro permita-lhe voltar.

ABRESCCO: Como vê o momento da economia brasileira e sua repercussão na criação de empregos?

P. Goneaga: Positivo. Como comentei antes, o Brasil é um país dinâmico, com dimensão, carente de investimentos em infraestruturas que ativarão cada vez mais sua economia à medida que se levem a cabo, uma população com ambição saudável de progresso disposta a trabalhar mais todos os dias, mas principalmente de maneira mais eficiente. Também um país com múltiplas travas burocráticas e administrativas que fazem com que o progresso e o bem-estar demorem, mas que igualmente à medida em que as reformas imprescindíveis forem realizadas, agilizará ainda mais a criação de emprego, mas principalmente a criação de riqueza para todos, e não só concentrada.

O Brasil me lembra muito a Espanha de antes de nossa entrada na União Europeia. A abertura gradual, e atenção, pois a palavra chave é gradual, mas sem retorno, é imprescindível. Não faz sentido superproteger as indústrias locais incapazes de produzir bens e serviços competitivos internacionalmente e transformar os brasileiros em cidadãos de terceira. Também não faz sentido abrir as fronteiras de uma vez à importação de todo tipo de produtos que destruam os fabricantes locais. Entretanto e na medida da importância que o emprego e a competitividade possuem em cada setor, procurar parceiros internacionais para os fabricantes locais que lhes permitam investigar novos produtos e serviços, fomentar a exportação, deduzir fiscalmente os investimentos que ajudem na competitividade e na inovação, são fatores que permitirão um crescimento sustentável integrado à comunidade internacional, mesmo que não isento de alguns sacrifícios.

- El acceso a financiación internacional o simplemente querer cotizar en el mercado de capitales hará imprescindible contar con el sello que garantice que las personas van a gestionar su dinero son fiables.

- Y qué decir de las Administraciones públicas a la hora de incorporar profesionales éticos y capaces de administrar los fondos de carácter público con los que todos los ciudadanos han contribuido.

- Por último, hoy en día cada vez más compañías utilizan mundialmente nuestros servicios para evaluar, comparar y desarrollar a sus profesionales alineados con los objetivos estratégicos que se hayan marcado. Esta práctica en RRA tiene una tendencia cada vez más creciente y en Brasil tenemos la mejor socia de Latinoamérica especializada en la materia.

En el año 2018 completaremos más de 5000 búsquedas a nivel mundial de las que más de 100 serán efectuadas en Brasil. Aunque la cifra pueda resultar algo pequeña nos estamos refiriendo a *chairmen*, consejeros, presidentes, *CEO* y altos directivos que componen los comités de dirección en las grandes empresas brasileñas o filiales de multinacionales en nuestro país.

ABRESCO: ¿Qué sector de la economía brasileña utiliza más los servicios de localización de talentos corporativos?

P. Goneaga: Russell Reynolds está organizada por sectores y a día de hoy nuestras 5 grandes prácticas están equilibradas. Tanto Consumo, Finanzas, *Healthcare*, Industria como Tecnología representan alrededor del 20%. Tal vez destacaría la gran importancia que el sector público brasileño está cobrando. Es importante señalar el interés que existe en el Sector Público por cambiar su imagen a nivel global.

La evaluación de los Consejos de Administración de grandes empresas de carácter estatal o la profesionalización de estos incorporando profesionales independientes no solo que aporten valor, pero también velen por los intereses de las compañías más allá de los intereses partidistas coyunturales de sus accionistas de referencia, está haciendo que cada vez trabajemos más para ellas.

Otro de los sectores que no concibe su actividad sin la utilización de nuestros servicios es el de *Private Equity*. No existe ninguna compañía reputada en este sector que se le ocurra llevar a cabo una inversión sin haber revisado en profundidad su management con expertos especializados en esta materia como somos nosotros.

Por último, destacaría cómo las compañías de propiedad familiar "FOB" cada día perciben más nuestro valor añadi-

do. Probablemente una de las inversiones más rentables para las mismas es incorporar consejeros independientes externos a sus núcleos familiares, así como evaluar y planificar la incorporación de *CEOs* que cuenten con mayores experiencias que las disponibles para afrontar los retos que tienen, como IPO, internacionalización, innovación, acceso y aprovechamiento de nuevas tecnologías, digitalización, etc. y siempre sin olvidar el principal objetivo de toda empresa: creación de valor. Yo añadiría: sostenible a largo plazo.

ABRESCO: A nivel de remuneración de un alto directivo, ¿existe gran diferencia entre los salarios, por ejemplo, de un CEO en Brasil respecto a sus colegas americanos o europeos?

P. Goneaga: Para responder a esta pregunta con rigor habría que hacer un análisis del tipo de cambio en diferentes momentos de la economía. Y su PPP o "*power purchase parity*".

No voy a ocultar que cuando trabajaba para compañías multinacionales con intereses en Brasil en la primera parte de esta década siempre se sorprendían con los salarios que un primer ejecutivo brasileño cobraba. También es cierto que buscaban los mejores, bilingües en inglés y muchas veces con experiencia en grandes multinacionales, por lo que no era fácil atraerles.

"En el año 2018 completaremos más de 5000 búsquedas a nivel mundial de las que más de 100 serán efectuadas en Brasil."

Dependiendo de la actividad de la compañía y debido al tamaño del país la inversión en un *CEO* caro puede resultar rentable. También hay que decir que no todos son igual de buenos y que muchos de ellos cuando la economía se desinfló, ellos lo hicieron también. Aunque todos sabemos no es lo mismo contratar un *CEO* expansivo que aprovecha una fuerte demanda que un *CEO* que incrementa el beneficio por una mayor eficiencia de las operaciones en momentos de reestructuración, encontrar profesionales válidos para ambos momentos del ciclo y con credenciales internacionales puede resultar caro. Pero como en todas partes.

A día de hoy y con el tipo de cambio actual, un directivo en Brasil gana menos que en los EE. UU. o Europa, pero sobre

Duas coisas chocam muito um espanhol quando chega ao Brasil: a estrutura de partidos no Congresso e o número de turistas.

Sem chegar ao modelo chinês onde um decide e todos obedecem, mas avançam; também não é bom ficar no modelo indiano da maior democracia do mundo, mas que custa dar um passo. Um congresso como o brasileiro não tem nenhum sentido para um país que necessita avançar mais rápido do que vem fazendo. Sem perder uma representação ideológica e geográfica é necessário executar uma reforma que reduza o número de partidos e consiga consenso nas mudanças que o países, necessita e com fórmulas já testadas em outros países como é o caso espanhol.

Por outro lado, durante o último ano, a Espanha, com 45 milhões de habitantes, recebeu 82 milhões de estrangeiros que ficaram em média 8 dias e deixaram em nosso país mais de 1200€ cada um. A Espanha tem menos horas de sol e km de costa que o Brasil. Entretanto, fez a lição de casa na hora de otimizar a equação que os turistas procuram: segurança, infraestruturas, serviços e amabilidade.

Um casal jovem, uma jovem de 20 anos ou um senhor idoso podem passear sem risco à 1 da madrugada em qualquer cidade espanhola, viajar de AVE, dormir em hotéis que otimizam o *value for money*, acessar redes gratuitas de wi-fi no aeroporto, tratar-se nos melhores hospitais ou divertir-se de forma saudável. Além disso, tudo a um preço que podem permitir-se. Na minha opinião o Brasil está perdendo grande fonte de receitas apesar de sua distância da Europa e dos Estados Unidos.

ABRESCCO: Que conselhos daria a um executivo que quisesse mudar de trabalho ou de setor?

P. Goneaga: Que faça uma introspecção e autoanálise para encontrar a intersecção entre:

1 - O que eu sei fazer perfeito ou melhor que os demais, quais são minhas credenciais em capacidades, formação, habilidades nas quais destaco, me sinto seguro e posso demonstrar com evidências a um novo empregador que vou ser uma aposta segura.

2 - Quais as minhas ambições e o que gostaria de fazer ou onde estar durante os próximos anos? Que capacidade de sacrifício tenho para consegui-lo? Muitas vezes este capítulo é o mais importante. Todos nos surpreendemos como os esforços bem dirigidos de algumas pessoas os levaram ao sucesso. Que limitações físicas, familiares, econômicas posso ter?

3. O que o mercado está demandando hoje e quais são

suas tendências. O mais importante ao mudar de trabalho num desenvolvimento profissional é aonde me leva, quais serão as oportunidades que vão surgir para o seguinte passo no meu desenvolvimento ou carreira profissional, ou seja, aonde me leva. Todos devemos fazer uma análise das tendências globais e como afetarão o setor e a empresa onde estou ou vou.

Quando você consegue o equilíbrio entre estes 3 fatores, normalmente está otimizando sua curva da felicidade, reduzindo seu nível de estresse e se sentindo bem.

“Por outro lado, durante o último ano, a Espanha, com 45 milhões de habitantes, recebeu 82 milhões de estrangeiros que ficaram em média 8 dias e deixaram em nosso país mais de 1200€ cada um.”

Depois de fazer essa análise o seguinte passo será colocar mãos à obra, usar o porta-cartões e fazer networking para ficar por dentro das oportunidades existentes e posicionar-se.

ABRESCCO: Um conselho para um jovem talentoso: emprego ou empreender?

P. Goneaga: Como no caso anterior, muitas vezes depende mais das habilidades individuais e capacidade de sacrifício junto com o nível de aversão particular ao risco, do que se a ideia é boa ou não. Corrigir uma má ideia com esforço e dedicação, seguramente terá mais sucesso que o contrário, por melhor ideia que seja.

Nos últimos anos, na Espanha, surgiram novas ideias de sucesso baseadas em empreender por causa da falta de oportunidades. Em outras palavras, a necessidade é a mãe da criatividade. E não se deve esquecer a quantidade de pessoas cada vez mais preparadas que querem progredir, por isso o esforço e dedicação são peças-chave, claro, depois de ter uma magnífica ideia.

Não recomendo a ninguém que não satisfaça sua inquietude.

ENTREVISTA

todo durante los últimos años ha tenido menos oportunidades de recolocación que antes y en función de los riesgos que adopte, este hecho es más importante que la compensación a corto plazo.

ABRESCCO: Entendemos que en su negocio el *networking* es fundamental. ¿Cómo lo desarrollan y lo mantienen? ¿Cuál es la importancia del *networking* para la carrera de un ejecutivo de éxito?

P. Goneaga: Esta misma pregunta es la que realicé hace 21 años cuando me incorporé a esta profesión en Madrid. Yo soy de San Sebastián y no tenía una red de contactos amplia a nivel nacional y menos internacional. De todas las respuestas que obtuve con el paso del tiempo me quedo con la de: "solo preocúpate por hacer lo mejor posible tu trabajo cada día y los demás ya se preocuparán de conocerte".

De todas maneras, es cierto que hasta entonces como *CEO* de una compañía especializada en *supply chain* o director de inversiones en un *private equity* nunca me había preocupado mucho este tema. Sin caer en la obsesión, sí creo que es importante seleccionar entre aquellas personas que conoces, con las que quieres cultivar una relación.

La combinación de estos 2 factores se retroalimenta entre sí. Para un profesional que hace bien su trabajo le es mucho más fácil captar la atención de sus interlocutores y generar su interés por mantener la relación ya que también será beneficiosa para la otra persona.

Este precisamente es un punto que en mi experiencia ha sido importante. El ayudar de forma desinteresada sin esperar nada a cambio a la larga te crea una buena reputación para el día en que tú la necesitas y mucha gente quiere devolverte el favor.

A pesar de todo nunca está de más acudir a los eventos a los que tengas acceso, conocer personas nuevas y sobre todo preocuparte por sus intereses, empatizar y ocuparse del "follow up".

ABRESCCO: ¿Ustedes se dedican también a la localización de ejecutivos españoles para ser expatriados en Brasil, u otros países de Latinoamérica?

P. Goneaga: Una de las principales ventajas de trabajar con Russell Reynolds es poder acceder de forma instantánea al conocimiento que poseemos después de haber entrevistado y evaluado a más de 2.000.000 de profesionales. Hoy ya tenemos una aplicación en nuestro celular para visionar esta información a la vez que poder incorporar nuestras conclusiones después de entrevistar a una persona desde el mismo.

Nuestra base de datos está interconectada con Linked In o Google pudiendo rápidamente efectuar un rastreo de referencias antes decidir si conocer o no a un ejecutivo.

Todos los días recibimos las búsquedas que se han abierto en todo el mundo además de que nuestros consultores, así como equipos de Investigación (*research*) trabajan interconectados con 26 países para cualquier búsqueda. Es decir, además de la información, podemos ver en nuestra base de datos y consultar a la persona que lo entrevistó; entramos en contacto para buscar perfiles internacionales en todo el mundo que cumplan con las especificaciones.

Todo esto lógicamente también se aplica a Brasil. Además de las búsquedas globales llevamos a cabo donde ejecutivos de cualquier parte del mundo pueden ser seleccionados. Ahora mismo estamos llevando a cabo búsquedas de especialistas en ciberseguridad, legal, digital, ventas y gran consumo en toda Latinoamérica.

También para nosotros es habitual identificar brasileños por el mundo que deseen volver a su país de origen o seguir su periplo internacional, pero en una compañía de su país que en un futuro les permita regresar.

ABRESCCO: ¿Cómo ve el momento de la economía brasileña y su repercusión en la creación de empleos?

P. Goneaga: Positivo. Como he comentado antes Brasil es un país dinámico, con dimensión, carente de inversiones en infraestructuras que activarán cada vez más su economía a medida que se lleven a cabo, una población con sana ambición de progreso dispuesta cada día a trabajar más, pero sobre todo de manera más eficiente. También un país con múltiples trabas burocráticas y administrativas que ralentizan el progreso y bienestar pero que, igualmente a medida que se realicen las reformas imprescindibles, agilizará aún más la creación de empleo, pero sobre todo creación de riqueza para todos, y no solo concentrada.

A mí Brasil me recuerda mucho a España de antes de nuestra entrada en la Unión Europea. La apertura gradual, y ojo que la palabra clave es gradual, pero sin retorno, es imprescindible. No tiene sentido sobreproteger las industrias locales incapaces de producir bienes y servicios competitivos internacionalmente y convertir a los brasileños en ciudadanos de tercera. Tampoco tiene sentido abrir las fronteras de golpe a la importación de todo tipo de productos que destruyan a los fabricantes locales. Sin embargo y en la medida de la importancia que el empleo y competitividad posee en cada sector, el buscar socios internacionales para los fabricantes locales que les permitan investigar nuevos productos y servicios, fomentar la exportación, desgravar fiscalmente las inversiones que ayuden en la competitividad

e innovación, son factores que permitirán un crecimiento sostenible integrado en la comunidad internacional, aunque no exento de algunos sacrificios.

Dos cosas chocan mucho a un español cuando llega a Brasil: la estructura de partidos en el Congreso y el número de turistas.

Sin llegar al modelo chino donde uno decide y todos obedecen, pero avanzan; tampoco es bueno quedarse en el modelo hindú de la mayor democracia del mundo, pero que le cuesta dar un paso. Un congreso como el brasileño no tiene ningún sentido para un país que necesita avanzar más rápido de lo que lo está haciendo. Sin perder una representación ideológica y geográfica es necesario acometer una reforma que reduzca el número de partidos y logre consenso en los cambios que necesita el país y con fórmulas ya probadas en otros países como es el caso español.

Por otro lado, durante el último año España, con 45 millones de habitantes, recibió a 82 millones de extranjeros con una estancia media de 8 días y se dejaron en nuestro país más de 1200€ cada uno. España tiene menos horas de sol y km de costa que Brasil. Sin embargo, ha hecho los deberes a la hora de optimizar la ecuación que buscan los turistas: seguridad, infraestructuras, servicios y amabilidad.

Un matrimonio joven, una chica de 20 años o un anciano pueden pasear a la 1 de la madrugada en cualquier ciudad española sin riesgo, viajar en AVE, dormir en hoteles que optimizan "valuexmoney", acceder a redes gratuitas wifi en el aeropuerto, curarse en los mejores hospitales o divertir-

"Por otro lado, durante el último año España, con 45 millones de habitantes, recibió a 82 millones de extranjeros con una estancia media de 8 días y se dejaron en nuestro país más de 1200€ cada uno."

se de forma sana. Además, todo ello a un precio que se lo pueden permitir. En mi opinión Brasil está perdiendo una

gran fuente de ingresos a pesar de su distancia de Europa y de los EE. UU.

ABRESCO: ¿Qué consejos daría a un ejecutivo al que le gustaría cambiar de empleo o de sector?

P. Goneaga: Que se haga una introspección y autoanálisis para encontrar la intersección entre:

1 - Qué sé hacer bien o mejor que los demás, cuáles son mis credenciales en capacidades, formación, habilidades en las que destaco, me siento seguro y puedo demostrar con evidencias a un nuevo empleador que voy a ser una apuesta segura.

2 - Qué es lo que ambiciono y me gustaría hacer o dónde estar durante los próximos años. ¿Qué capacidad de sacrificio tengo para conseguirlo? Muchas veces este capítulo es el más importante. Todos nos hemos sorprendido cómo los esfuerzos bien dirigidos de algunas personas los ha llevado al éxito. ¿Qué limitaciones físicas, familiares, económicas puedo tener?

3. Qué es lo que el mercado está demandando hoy y cuáles son sus tendencias. Lo más importante al cambiar de trabajo en un desarrollo profesional es a dónde me lleva, cuáles serán las oportunidades que me van a surgir para el siguiente paso en mi desarrollo o carrera profesional, es decir adónde me lleva. Todos debemos hacer un análisis de las tendencias globales y cómo afectan al sector y empresa donde estoy o voy.

Cuando consigues encontrar el equilibrio entre estos 3 factores normalmente estás optimizando tu curva de felicidad, reduciendo tu nivel de stress y sintiéndote bien.

Hecho este análisis el siguiente paso será ponerse manos a la obra, tirar de tarjetero y networking para enterarse de las oportunidades existentes y posicionarse.

ABRESCO: Un consejo para un joven talentoso: ¿empleo o emprender?

P. Goneaga: Como en el caso anterior muchas veces depende más de las habilidades individuales y capacidad de sacrificio junto con el nivel de aversión particular al riesgo, que de lo buena que sea una idea. Una mala idea con esfuerzo y dedicación para enderezarla seguro tendrá más éxito que lo contrario, por muy buena idea que sea.

En España, en los últimos años, han surgido nuevas ideas de éxito basadas en emprender por la falta de oportunidades. Por decirlo de otra manera la necesidad agudiza el ingenio. Y no hay que olvidar la cantidad de personas cada vez más preparadas que quieren progresar, por lo que el esfuerzo y

ENTREVISTA

dedicación son claves, después, claro, de tener una magnífica idea.

Yo no recomiendo a nadie que no satisfaga su inquietud emprendedora antes de llegar a la jubilación. Por un lado, a los 28, que es cuando menos ataduras y obligaciones tienes, es cuando te falta experiencia, pero te sobra energía. Cuando tienes 40 y aunque todavía te queda energía, sigues teniendo buenas ideas, pero la aversión al riesgo por los hijos y pago de la hipoteca se acrecienta. Cuando rondas los 60 te sobra la experiencia e incluso puedes tener mayor capacidad financiera, pero muchas veces te falta energía o ideas.

Lo ideal es combinar las buenas ideas, energía y posibilidad de asumir riesgos junto con experiencia que permitan ahorrar tiempo y dinero para evitar equivocaciones. La configuración de equipos con experiencias en diferentes niveles muchas veces ayuda en este sentido.

tude emprendedora antes de chegar à aposentadoria. Por um lado, aos 28 é quando você tem menos amarras e obrigações, é quando lhe falta experiência, mas sobra energia. Quando você tem 40 e mesmo que ainda tenha energia, continua tendo boas ideias, mas a aversão ao risco por causa dos filhos e pagamento da hipoteca cresce. Quando ronda os 60 sobra-lhe experiência e inclusive pode ter maior capacidade financeira, mas muitas vezes lhe falta energia ou ideias.

O ideal é combinar as boas ideias, energia e possibilidade de assumir riscos junto com a experiência que lhe permitam economizar tempo e dinheiro para evitar equivocaciones. A configuração de equipes com experiências em diferentes níveis muitas vezes ajuda nesse sentido.



PORTUÑOL

Por Santiago Roncagliolo



OPINIÓN



La lengua española y la portuguesa podrían ser consideradas una sola. Los dialectos se diferencian de los idiomas porque se entienden entre sí: un bahiano puede conversar con un paulista, y un pernambucano con un carioca, sin necesidad de traductor. Pero es que un bahiano también puede conversar con un peruano. Un pernambucano, con un español. Y a partir de cierto nivel de educación, cualquier luso hablante se comunica a la perfección con cualquier hispano.

Invitados por el cónsul español en el Nordeste, y bajo el patrocinio de Air Europa y ABRESCCO, mi colega Ignacio Peyró y yo pasamos una semana entre Salvador y Recife, reuniéndonos con académicos brasileños en conversaciones públicas ante estudiantes, profesores, diplomáticos, emigrantes, empresarios. Nosotros hablábamos español, nuestros anfitriones, portugués, el público podía intervenir en cualquiera de los dos idiomas. Y vaya si intervenían. En la Academia Bahiana de las Letras, el evento duró tres horas, y se convirtió en un diálogo entre más de cincuenta personas sobre Brasil y



A língua espanhola e a portuguesa poderiam ser consideradas uma só. Os dialetos se diferenciam dos idiomas porque se entendem entre si: um baiano pode conversar com um paulista, e um pernambucano com um carioca, sem necessidade de tradutor. Mas é que um baiano também pode conversar com um peruano. Um pernambucano, com um espanhol. E a partir de certo nível de educação, qualquer luso falante se comunica perfeitamente com qualquer hispano.

Convidados pelo cónsul espanhol no Nordeste, e sob o patrocínio de Air Europa e ABRESCCO, eu e meu colega Ignacio Peyró passamos uma semana entre Salvador e Recife, reunindo-nos com acadêmicos brasileiros em conversações públicas diante de estudantes, professores, diplomatas, emigrantes, empresários. Nós falávamos espanhol, nossos anfitriões, português, o público podia participar em qualquer dos dois idiomas. E como participavam! Na Academia Baiana de Letras, o evento durou três horas, e se transformou em um diálogo entre mais de cinquenta pessoas sobre o Brasil e a Espanha, sobre literatura e política, sobre diversidade e tolerância.

España, sobre la literatura y la política, sobre la diversidad y la tolerancia.

Nuestro objetivo era inspirar a todas esas personas a descubrir el español: acercarlos a sus libros, su historia y su cultura. Pero evidentemente, fuimos nosotros, quienes descubrimos más del portugués y del Brasil.

Este país es de por sí un ejemplo de diversidad. En Recife descubrimos el barrio judío y la primera sinagoga de América Latina, que solo fue posible durante el breve periodo de dominación holandesa, porque los judíos habían sido expulsados de España y Portugal. En Salvador, visitamos la catedral jesuita, magníficamente restaurada, y la imponente iglesia franciscana. Pero a la vez, descubrimos el *candomblé*, a los *orixás* y toda la espiritualidad traída de África.

Mientras hacíamos todo eso, comimos *açaí* y *moqueca*. Seguimos la intensa campaña electoral. Bebimos *caipirinhas* de frutas desconocidas. Compramos libros sobre la historia del Brasil. Paseamos por playas e islas. Descubrimos el *frevó* y el *farró*. Y acumulamos lo

Este país é por si só um exemplo de diversidade. Em Recife descobrimos o bairro judeu e a primeira sinagoga da América Latina, que só foi possível durante o breve período de dominação holandesa, porque os judeus tinham sido expulsos da Espanha e de Portugal. Em Salvador, visitamos a catedral jesuíta, magnificamente restaurada, e a imponente igreja franciscana. Mas ao mesmo tempo descobrimos o candomblé, os orixás e toda a espiritualidade trazida da África.

Enquanto fazíamos tudo isso, comemos *açaí* y *moqueca*. Seguimos a intensa campanha eleitoral. Bebemos *caipirinhas* de frutas desconhecidas. Compramos livros sobre a história do Brasil. Passeamos por praias e ilhas. Descobrimos o *frevó* e o *farró*. E acumulamos o que mais te une a um país: recordações. Em especial, recordações de momentos gratos.

Costuma-se considerar estas coisas menos importantes que os intercâmbios comerciais. No geral, a imprensa destaca os números de investimentos, o fluxo de exportações, as compras de empresas. E, não obstante, estas pequenas experiências são a base dos intercâmbios comerciais.

que más te une a un país: recuerdos. En especial, recuerdos de momentos gratos.

Se suelen considerar estas cosas menos importantes que los intercambios comerciales. Por lo general, la prensa destaca las cifras de inversión, el flujo de exportaciones, las compras de empresas. Y sin embargo, estas pequeñas experiencias son la base de los intercambios comerciales. Para hacer negocios en un país hay que entenderlo. Y lo entendemos a través de sus manifestaciones culturales.

Nuestro objetivo era inspirar a todas esas personas a descubrir el español: acercarlos a sus libros, su historia y su cultura. Pero evidentemente, fuimos nosotros, quienes descubrimos más del portugués y del Brasil.

No es casualidad que la mayor economía del siglo XX, Estados Unidos, haya sido también el mayor exportador de cultura. Libros y canciones americanos se dan a conocer en librerías y radios de todo el planeta. En cambio, la economía china puede crecer a un ritmo descomunal, pero ¿Quién ha visto sus películas? ¿Y sus paisajes? ¿Quién quiere viajar o vivir ahí? Hasta ahora, bastante menos gente que la de economías mucho más pequeñas con culturas más difundidas, como la francesa o la española (Consciente de ese déficit, China ha iniciado un agresivo plan de residencias literarias e invitaciones a periodistas de su zona de influencia comercial en el Pacífico americano).

Nuestro viaje fue un pequeño paso en esa dirección. Ahora, un centenar de personas -más las que hayan segado nuestras actividades por la prensa- saben un poquito más del mundo hispano. Y dos personas, Ignacio y yo, sabemos mucho más sobre Brasil. Hemos publicado fotos de sus iglesias y danzas en nuestras redes sociales. Escribiremos artículos sobre su situación política, que entraña lecciones importantes para los países hispanos. Recomendaremos viajes a destinos nuevos para muchos extranjeros, como Olinda o Itaparica. Y conseguiremos que algunos de los quinientos millones de hispanohablantes sepan que también hablan portugués.

Para fazer negócios em um país é necessário entendê-lo. E o entendemos através de suas manifestações culturais.

Nosso objetivo era inspirar todas essas pessoas a descobrirem o espanhol: aproximá-los de seus livros, sua história e sua cultura. Mas evidentemente, fomos nós que descobrimos mais sobre o português e sobre o Brasil.

Não é coincidência que a maior economia do século XX, Estados Unidos, tenha sido também o maior exportador de cultura. Livros e músicas americanas são conhecidas em livrarias e rádios do planeta inteiro. Por outro lado, a economia chinesa pode crescer a um ritmo descomunal, mas quem assistiu seus filmes? E quem viu suas paisagens? Quem quer viajar ou morar lá? Até agora, bastante menos gente que nas economias muito menores com culturas mais difundidas, como a francesa ou a espanhola (consciente desse déficit, a China iniciou um agressivo plano de residências literárias e convites a jornalistas de sua zona de influência comercial no Pacífico americano).

Nossa viagem foi um pequeno passo nessa direção. Agora, uma centena de pessoas - e também as que tiverem encontrado nossas atividades por meio da imprensa - sabem um pouquinho mais do mundo hispano. E duas pessoas, eu e o Ignacio, sabemos muito mais sobre o Brasil. Publicamos fotos de suas igrejas e danças em nossas redes sociais. Escreveremos artigos sobre sua situação política, que implica lições importantes para os países hispanos. Recomendaremos viagens a destinos novos para muitos estrangeiros, como Olinda ou Itaparica. E conseguiremos que alguns dos quinientos milhões de hispano falantes saibam que também falam português.

ALEJANDRO GOMEZ

Entrevista



ALEJANDRO GÓMEZ

ENTREVISTA

El nuevo director de la Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil

Con 60 años de existencia, la Cámara Oficial Española de Comercio es considerada una de las Cámaras de Comercio más importantes de Brasil, como también de LATAM. El nuevo director proyecta prosperidad en la relación entre los dos países.

O novo diretor da Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil

Com 60 anos de existência, a Câmara Oficial Espanhola de Comércio é considerada uma das Câmaras de Comércio mais importantes do Brasil, como da LATAM. O novo diretor projeta prosperidade na relação entre os dois países.

ABRESCCO: Alejandro, Brasil y España son socios comerciales incondicionales e históricos, lo que implica algunos cientos de miles de empleos y miles de millones de dólares invertidos. ¿Podría explicar mejor a nuestros lectores acerca de esta asociación y el trabajo de la Cámara al frente de ella?

A. Gómez: La Cámara Oficial de Comercio de España en Brasil es una asociación empresarial que cumplió 60 años de actuación en 2015. Desde el principio, la misión de la Cámara fue promover las relaciones económicas entre España y Brasil, fomentando un entorno empresarial activo, y dando valor al networking en la comunidad empresarial hispano-brasileña.

Durante 60 años, la realidad de España y la de Brasil era otra y muchos españoles emigraron aquí buscando una vida mejor.

“...en los años 90, con las inversiones de importantes empresas españolas, se generó una oleada de empresas que apostaron por Brasil”

A lo largo de esos años, las empresas españolas fueron llegando al país. En los años 70 y 80, los productores de alimentos como el aceite de oliva, los bancos españoles interesados en prestar servicios a la comunidad española como la gallega, aerolíneas como Iberia, entre muchas otras, fueron creando lazos con Brasil. Ya en los años 90, con las inversiones de importantes empresas españolas, se generó una oleada de empresas que apostaron por Brasil, siendo un objetivo decisivo y claro de los diferentes gobiernos y empresarios españoles de manera general.

La Cámara acompañó estos movimientos de negocio y se fortaleció con el aumento de socios, tanto en la cantidad como en la calidad de estos. Los servicios prestados por la Cámara fueron creciendo, siempre enfocados en generar espacios de networking abordando asuntos que fortaleciesen la relación comercial hispano-brasileña.

ABRESCCO: Alejandro, o Brasil e a Espanha são parceiros comerciais incondicionais e históricos, envolvendo esta aliança, alguns milhares de centenas de empregos e bilhões de dólares investidos. O senhor poderia explicar melhor para os nossos leitores sobre esta parceria e o trabalho da Câmara à frente dela?

A. Gómez: A Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil é uma associação empresarial que completou 60 anos de atuação em 2015. Desde o início, a missão da Câmara foi promover as relações econômicas entre Espanha e Brasil, fomentando um ambiente de negócios ativo, valorizando o networking entre a comunidade empresarial hispano-brasileira.

Há 60 anos, a realidade da Espanha e do Brasil era outra e muitos espanhóis migraram para cá à procura de uma vida melhor.

Ao longo desses anos, as empresas espanholas foram chegando no país. Nos anos 70 e 80, produtores de alimentos como azeite, bancos espanhóis interessados em prestar serviços à comunidade espanhola - como o da Galícia, empresas aéreas, a exemplo da Ibéria, entre tantas outras, foram criando laços com o Brasil. Já nos anos 90, com os investimentos expressivos de importantes empresas espanholas, gerou-se uma onda de companhias que apostaram no Brasil, colocando o foco decisivo e claro por parte dos diferentes governos espanhóis e dos empresários no modo geral.

A Câmara acompanhou estes movimentos empresariais e foi se fortalecendo com o aumento de sócios, tanto na quantidade quanto na qualidade destes associados. Os serviços prestados pela Câmara foram crescendo, sempre com o foco de gerar espaços de networking abordando assuntos que fortaleçam a relação comercial hispano-brasileira.

ABRESCCO: O senhor está assumindo agora, um posto de alta responsabilidade, projeção e muito compromisso pessoal que é a diretoria executiva de uma das Câmaras de Comércio mais importantes do Brasil e LATAM. Quais são suas expectativas e projetos?

A. Gómez: Há 20 anos, em 1999, cheguei ao Brasil para ser trainee por um ano na área de informática na Embaixada da Espanha, em Brasília. Após esse ano, voltei para

ENTREVISTA

ABRESCCO: Ahora Ud. está asumiendo, un puesto de alta responsabilidad, proyección y mucho compromiso personal como es la dirección ejecutiva de una de las Cámaras de Comercio más importantes de Brasil y LA-TAM. ¿Cuáles son sus expectativas y proyectos?

A. Gómez: Hace 20 años, en 1999, llegué a Brasil para ser trainee por un año en el departamento de informática de la Embajada de España, en Brasilia. Después de ese año, volví a España sin imaginar que seis meses más tarde estaría de vuelta en São Paulo como country manager de una empresa de TI. Mi contrato inicial era de tres años, pero la vida (profesional y personal) me fue llevando a mi permanencia en el país hasta hoy.

El hecho de haber trabajado en cuatro empresas españolas en Brasil me brindó una experiencia única para comprender mejor las necesidades de nuestros asociados, especialmente los considerados PYMES (pequeñas y medianas empresas).

Por otro lado, asumo la dirección ejecutiva de la Cámara con un equipo muy experimentado, y con un enorme compromiso del presidente y de la junta directiva. Todo esto, a pesar de la gran responsabilidad y desafío, son aspectos fundamentales para el éxito de las acciones que pretendemos seguir realizando en mi gestión.

ABRESCCO: La región del Nordeste de Brasil ha sido, gradualmente, receptora de más inversiones de empresas españolas. Bahía, Ceará, Pernambuco, por ejemplo, albergan varias de esas inversiones. ¿Tiene la Cámara algún diseño o estrategia especial para esta región, el Nordeste de Brasil?

A. Gómez: Tradicionalmente, la Cámara ha estado activa en el sureste de Brasil por la mayor concentración de em-

a Espanha sem imaginar que seis meses depois estaria de volta a São Paulo como country manager de uma empresa de TI. Meu contrato inicial era de três anos, mas a vida (profissional e pessoal) foi se definindo para minha permanência no país até hoje.

O fato de ter trabalhado em quatro empresas espanholas no Brasil me trouxe uma experiência única para entender melhor as necessidades dos nossos associados, principalmente aqueles considerados PME (pequenas e médias empresas).

Por outro lado, assumo a Câmara com uma equipe muito experiente, com um comprometimento enorme do presidente e da junta diretiva. Tudo isso, apesar da grande responsabilidade e desafio, são aspectos fundamentais para o sucesso das ações que pretendemos continuar realizando na minha gestão.

ABRESCCO: O Nordeste do Brasil tem sido uma região, gradativamente, receptora de mais investimentos de empresas espanholas. Bahia, Ceará, Pernambuco, por exemplo, albergam diversas delas. A Câmara tem algum projeto, ou estratégia especial para esta região, o Nordeste do Brasil?

A. Gómez: Tradicionalmente, a Câmara tem atuado no Sudeste do Brasil pela maior concentração de empresas espanholas que vieram atrás das oportunidades de negócios nesta região.

Por outro lado, percebemos que ao longo da última década, o Nordeste tem experimentado um crescimento bem expressivo de forma geral e especificamente em diferentes setores, como o da construção e energias renováveis, entre outros.

Este crescimento, junto com os organismos de atração de investimentos estaduais, fez com que as empresas espanholas colocassem a região no radar para a expansão dos seus negócios.

A Câmara, que sempre esteve atenta a esses movimentos, enxergou esta realidade e, nestes últimos anos, promove um almoço em Salvador que reúne líderes empre-

“Brasil es un país estratégico para España, por lo que sus inversiones colocan a España como el segundo mayor inversor del país.”

presas españolas que han venido atraídas por las oportunidades de negocio en esta región.

Por otro lado, nos dimos cuenta de que, en la última década, el Nordeste ha experimentado un crecimiento muy expresivo en general y específicamente en varios sectores, como la construcción y las energías renovables, entre otras. Este crecimiento, junto con los organismos que atraen las inversiones estatales, ha hecho que las empresas españolas pongan a la región en el radar para la expansión de sus negocios.

La Cámara, que siempre ha estado atenta a estos movimientos, vio esta realidad y, en los últimos años, promueve un almuerzo en Salvador que reúne a líderes empresariales y miembros prominentes de la sociedad civil bahiana.

La junta directiva de la Cámara ha establecido un claro objetivo de seguir fortaleciendo nuestra presencia en el Nordeste, y como director de esta institución, voy a trabajar para que podamos ser una referencia comercial allí como ya lo somos en otras regiones.

ABRESCCO: Los almuerzos de negocios anuales de la Cámara en Salvador ya están configurados como un éxito consolidado. ¿Tiene la intención de mantenerlos, incentivarlos?

A. Gómez: El almuerzo que se celebra anualmente en Salvador es parte de nuestro calendario de eventos. En nuestra experiencia, este es un evento que reúne a empresarios y a la sociedad civil soteropolitana y de otros estados. El almuerzo ha contado con el apoyo y con la participación de nuestro presidente y de varios directores del consejo de la Cámara que, con su presencia y patrocinio, han sido fundamentales para la realización del mismo.

Es nuestro propósito seguir, en los próximos años, fortaleciendo el vínculo con Bahía, ya sea por la tradición española en el estado de los españoles venidos en el siglo pasado que se han integrado en la sociedad y ayudado a construir un lugar mejor, ya sea por la presencia de varias empresas españolas atraídas por las oportunidades de negocio.

sariais e destacados membros da sociedade civil baiana.

A junta diretiva da Câmara estabeleceu um claro objetivo de seguir fortalecendo a nossa presença no Nordeste, e como diretor desta instituição, trabalharei para que possamos ser referência empresarial por lá como já somos em outras regiões.

ABRESCCO: Os almoços anuais de negócios da Câmara em Salvador já se configuram como um êxito consolidado. O senhor pretende mantê-los, dinamizá-los?

A. Gómez: O almoço realizado anualmente em Salvador faz parte do nosso calendário de eventos. Pela nossa experiência, trata-se de um acontecimento que reúne empresários e a sociedade civil soteropolitanos e de outros estados. O almoço tem tido o apoio e a participação do nosso presidente e de vários diretores do conselho da Câmara que, com a sua presença e patrocínio, têm sido fundamentais para sua realização.

É o nosso propósito seguir, nos próximos anos, fortalecendo o vínculo com a Bahia, seja pela tradição espanhola no estado a partir dos espanhóis vindos ao longo do século passado que se integraram na sociedade e ajudaram a construir um lugar melhor, seja pela presença atual de várias empresas espanholas atraídas pelas oportunidades de negócios.

ABRESCCO: O Presidente Bolsonaro, recém-eleito, registrou que Brasil e Israel serão nações irmãs. A diplomacia brasileira dá claros sinais de intenção de aproximação com os Estados Unidos da América. Como o senhor vê isto? Pode gerar alguma ameaça, ou "ciumeira" quanto à secular aliança comercial fraternal entre Brasil e Espanha, ou pode consolidá-la e aperfeiçoá-la de alguma forma?

A. Gómez: O Brasil é um país estratégico para a Espanha, por isso os investimentos espanhóis colocam a Espanha como segundo maior investidor no país. Segundo o Censo de Investimento Direto do Banco Central do Brasil (BACEN), a Espanha possui 1.114 empresas de médio e grande porte atuando, principalmente, nos setores de serviços financeiros (55,32%), telecomunicações (19,73%) e indústrias extrativas (8,08%), além do grande número de

ABRESCCO: El Presidente Bolsonaro, recientemente elegido, ha propuesto que Brasil e Israel sean naciones hermanas. La diplomacia brasileña da señales claras de su intención de acercamiento a los Estados Unidos de América. ¿Cómo ve Ud. esto? ¿Puede generar alguna amenaza, o "celos" en la fraternal alianza comercial entre Brasil y España, o puede consolidarla y perfeccionarla de alguna manera?

A. Gómez: Brasil es un país estratégico para España, por lo que sus inversiones colocan a España como el segundo mayor inversor del país. Según el Censo de Inversión Directa del Banco Central de Brasil (BACEN), España cuenta con 1.114 empresas de mediano y gran tamaño que trabajan, principalmente, en los sectores de servicios financieros (55,32%), telecomunicaciones (19,73%) e industrias extractivas (8,08%), además del gran número de empresas de la categoría PYME (pequeñas y medianas empresas) desplegadas en el país.

Con este escenario, creemos que el gobierno actual seguirá apoyando y alentará la llegada de más empresas españolas aquí y la permanencia de las empresas actuales.

ABRESCCO: Y finalmente, ¿tiene Ud. algún mensaje para nuestros lectores?

A. Gómez: La Cámara Oficial Española de Comercio en Brasil es actualmente una de las principales Cámaras de Comercio exterior en el país, un hecho que se basa en la historia, desde su inicio hasta la actualidad.

El presidente, el consejo de dirección de la Cámara y yo, como director ejecutivo, tenemos el propósito de seguir trabajando para que la Cámara sea cada vez más representativa de todos los intercambios comerciales bilaterales existentes, apoyando las medidas que favorecen el flujo del comercio.

Estaremos del lado de la innovación, la sostenibilidad, la inclusión de las personas, recordando que la Cámara firmó en 2016, el compromiso del Pacto Global de las Naciones Unidas, apoyando los 10 principios relacionados con los Derechos Humanos, el Derecho Laboral, la Protección del Medio Ambiente y la Lucha Contra la Corrupción.

"O fato de ter trabalhado em quatro empresas espanholas no Brasil me trouxe uma experiência única para entender melhor as necessidades dos nossos associados"

empresas na categoria de PME (pequena e médias empresas) implantadas no país.

Com este cenário, acreditamos que o atual governo continuará apoiando e incentivando a vinda de mais empresas espanholas para cá e a permanência das empresas atuais.

ABRESCCO: O senhor teria alguma mensagem para os nossos leitores?

A. Gómez: A Câmara Oficial Espanhola de Comércio no Brasil é, atualmente, uma das principais Câmaras de Comércio estrangeiras no país, um fato que se baseia pela história, desde o seu início até os dias de hoje.

O presidente, o conselho diretivo da Câmara e eu, como diretor executivo, temos o propósito de continuar trabalhando para que a Câmara seja cada vez mais representativa de todo o comércio bilateral existente, apoiando as medidas que favoreçam o fluxo comercial.

"O Brasil é um país estratégico para a Espanha, por isso os investimentos espanhóis colocam a Espanha como segundo maior investidor no país."

Estaremos do lado da inovação, da sustentabilidade, da inclusão das pessoas, lembrando que a Câmara assinou em 2016, o compromisso pelo Pacto Global das Nações Unidas, apoiando os 10 princípios relacionados com Direitos Humanos, Direito do Trabalho, Proteção do Meio Ambiente e Combate à Corrupção.

PRESIDENTE DE PRIMA INMOBILIARIA PRESIDENTE DA PRIMA IMOBILIÁRIA

ABRESCCO: Presidente, ¿qué es Prima Inmobiliaria? ¿Es una empresa española o brasileña?

R. Escartin: Es la asociación de diferentes familias de grupos industriales para desarrollar proyectos conjuntamente en diferentes sectores en este caso en el turístico inmobiliario.

Prima tiene como objetivo ser una desarrolladora de proyectos inmobiliarios y turísticos en el Nordeste del país, con un concepto claro como indica su eslogan, calidad que genera confianza. Bien sea en primera residencia y ciudades como en destinos turísticos a generar bien sea en hotelería como en inmobiliarios y servicios.

Es una empresa brasileña formada 100% por ejecutivos y profesionales brasileños, de socios españoles, básicamente catalanes.

Pero nuestra filosofía siempre es desarrollar las empresas donde sea con personal 100% local, solo el presidente o consejero delegado de la compañía es uno de los socios inversores a tiempo parcial, para coordinar los objetivos del consejo de administración con la directoría de la compañía. Pero su objetivo es ayudar a los directivos que son los que realmente la dirigen. Y marcar las pautas y objetivos estratégicos de esta.

ABRESCCO: ¿Qué proyectos ha desarrollado y tiene para desarrollar en Brasil?

R. Escartin: Actualmente en la ciudad de Salvador desde el punto de vista inmobiliario ya entregamos 2 proyectos inmobiliarios de alto lujo: la torre Barcelona en Corredor da Victoria 25 plantas y 50 apartamentos y el Horto Barcelona en el "horto florestal" con 27 plantas y 108 apartamentos. Además, está en proceso de lanzar 1 o 2 proyectos inmobiliarios más en 2019.

ABRESCCO: Presidente, o que é a Prima Imobiliária? É uma empresa espanhola ou brasileira?

R. Escartin: É a associação de diferentes famílias de grupos industriais para desenvolver projetos conjuntamente em diferentes setores, neste caso, no turístico imobiliário.

Prima tem como objetivo ser uma desenvolvedora de projetos imobiliários e turísticos no Nordeste do país, com um conceito claro como indica seu slogan, qualidade que gera confiança. Seja em primeira residência e cidades como em destinos turísticos a gerar, seja em hoteleira ou em imobiliários e serviços.

É uma empresa brasileira formada 100% por executivos e profissionais brasileiros, de sócios espanhóis, basicamente catalães.

Porém nossa filosofia sempre é desenvolver as empresas onde quer que seja com funcionários 100% locais, só o presidente ou conselheiro delegado da companhia é um dos sócios investidores a tempo parcial, para coordenar os objetivos do conselho de administração com a diretoria da companhia. Porém seu objetivo é ajudar os diretores que são os que realmente a dirigem. E marcar as pautas e objetivos estratégicos da mesma.

ABRESCCO: Que projetos desenvolveu e tem a desenvolver no Brasil?

R. Escartin: Atualmente na cidade de Salvador do ponto de vista imobiliário já entregamos 2 projetos imobiliários de alto luxo a torre Barcelona no Corredor da Vitória com 25 andares e 50 apartamentos e o Horto Barcelona no horto florestal com 27 andares e 108 apartamentos. Além disso, o lançamento de mais 1 ou 2 projetos imobiliários em 2019 está em processo.

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin



Rubén Escartín

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

Y desde el punto de vista hotelero entrego el regalo a la ciudad del primer hotel FASANO del Nordeste, FASANO SALVADOR, con 70 suites en la entrada del centro histórico de la ciudad plaza Castro Alves, con unas bellas vistas para la Bahía de Todos los Santos.

En el área adquirida por Prima, de 6.297 hectáreas en el litoral norte de Bahía Costa Coqueiros, en el pueblo de Baixio con 14 km de playas, a unos 30 minutos de Praia do Forte dirección Sergipe, Prima está trabajando desde hace más de 13 años para desarrollar allí el mayor destino turístico inmobiliario del país. Con una primera fase de desarrollo del destino ya planificada para los próximos 15 años con diversos proyectos.

Hasta el momento ha logrado sacar la licencia del todo el destino por el INEMA, está en construcción la primera fase del proyecto Ponta de Inhambupe, un proyecto compuesto por 270 unidades residenciales además 45 unidades comerciales y un hotel boutique. Esta primera fase será entregada a finales de 2019.

Está en proceso de licencia con objetivo de ser lanzado a mitad de 2019 un proyecto de 2 loteos de parcelas de unas 400 unidades cada uno. Uno de ellos abierto como una expansión urbana organizada del pueblo de Baixio y el otro cerrado.

También tenemos dos áreas de 10 ha cada una en la zona del río de Boi con 500m de playa, donde pretendemos implantar dos resorts todo incluido. Y por último hemos definido un área de unas 1.000 ha y 2,5km de playa, denominada Baixio premium, zona de alto lujo donde ubicaremos 4 resorts de alto lujo con su inmobiliario y servicios asociados. La primera bandera que ya cerramos y estamos en desarrollo del proyecto es Fasano, con una primera fase de implantación de un hotel de 60 habitaciones + 10 lotes + 30 villas Fasano. Prevemos iniciar las obras a primeros de 2020. Consecutivamente iremos cerrando las tres siguientes cadenas en un ciclo de 15 años.

Por otro lado, es importante mencionar que estamos desarrollando un máster plan global del destino para crear un centro de actividades y experiencias ecoturísticas en la gran área de 6.297 ha seguras y de múltiples opciones de aventura.

Los propios grupos familiares están estudiando otro tipo de inversiones en diferentes sectores.

ABRESCO: ¿Han conseguido todas las licencias para empezar a construir? ¿Ha sido más largo de lo que pensaban?

E desde o ponto de vista hoteleiro entrego o presente à cidade do primeiro hotel FASANO do Nordeste, FASANO SALVADOR, com 70 suítes na entrada do centro histórico da cidade praça Castro Alves, com uma bela vista para a Bahía de Todos os Santos.

Na área adquirida por Prima, de 6.297 hectares no litoral norte de Bahía Costa Coqueiros, na cidade de Baixio, com 14 km de praias, a uns 30 minutos de Praia do Forte em direção a Sergipe, Prima está trabalhando há mais de 13 anos para desenvolver ali o maior destino turístico imobiliário do país. Com uma primeira fase de desenvolvimento do destino já planificada para os próximos 15 anos com diversos projetos.

Até o momento conseguiu tirar a licença de todo o destino pelo INEMA, está em construção a primeira fase do projeto Ponta de Inhambupe, um projeto composto por 270 unidades residenciais + 45 unidades comerciais + um hotel boutique. Esta primeira fase será entregue no final de 2019.

Um projeto de 2 loteamentos de umas 400 unidades cada um está em processo de licença com objetivo de ser lançado a meados de 2019. Um deles aberto como uma expansão urbana organizada da cidade de Baixio e o outro fechado.

“Prima tem como objetivo ser uma desenvolvedora de projetos imobiliários e turísticos no Nordeste do país, com um conceito claro como indica seu slogan, qualidade que gera confiança.”

Também temos duas áreas de 10 ha cada uma na zona do rio de Boi com 500m de praia, onde pretendemos implantar dois resorts “all inclusive” e por último definimos uma área de umas 1.000 ha e 2,5km de praia, denominada Baixio premium, zona de alto luxo onde situaremos 4 resorts de alto luxo com seu imobiliário e serviços associados. A primeira bandeira já fechada e estamos no de-

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin



R. Escartin: Sí, conseguimos todas las licencias para construir y ya estamos desarrollando e implantado proyectos, pero fue mucho más largo de lo previsto inicialmente. Nos llevó prácticamente 8 años de trabajo intenso.

Prima está trabajando desde hace más de 13 años para desarrollar el mayor destino turístico inmobiliario del país en el litoral norte de Bahía.

ABRESCO: Nos quedamos un poco sorprendidos con el tamaño de sus inversiones y de la revolución que van a significar para el mundo del turismo brasileño en general y bahiano en particular. ¿Ha existido mucho sigilo en no divulgar estos proyectos durante estos años?

R. Escartin: Sí, realmente es un proyecto empresarial de mucha envergadura e inversión la cual ya supera en estos momentos más de R\$ 550M de capital propio sin financiación. Y mucho más que será invertido y desarrollado en los próximos años, pero somos conscientes desde el inicio que es un proyecto de medio-largo plazo y así fue planificado.

Pensamos que con su consolidación inicial en los próximos 5 a 10 años será probablemente el mayor proyecto turístico inmobiliario de Brasil y probablemente de América Latina.

Respecto al sigilo, es un "*modus operandi*" que nos gusta: trabajar, realizar y comunicar en el momento oportuno. Y tenemos un perfil bajo como inversores desde el punto de vista público. Preferimos hablar poco y comunicarnos con nuestras realizaciones.

ABRESCO: ¿Podríamos decir que el hotel más lujoso de Salvador será un hotel de capital español, operado bajo bandera brasileña?

R. Escartin: Sin duda, por lo menos en los próximos años. Fasano es una marca de renombre en Brasil en la hotelería de alto lujo, que la segunda ciudad más turística de Brasil tanto internacionalmente como nacionalmente, no poseía un hotel de este perfil y claramente lo necesitaba.

Pensamos que esto ayudará a la ciudad en muchos sentidos, a reforzar el centro histórico de la ciudad como un

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin



"Pensamos que con su consolidación inicial en los próximos 5 a 10 años será probablemente el mayor proyecto turístico inmobiliario de Brasil y probablemente de América Latina"

eje cultural y turístico de reconocido prestigio, ayudará a elevar el nivel y las diarias medias de la ciudad, traerá otro tipo de turista con mucha más capacidad de consumo, y también reportará a la ciudad un orgullo que probablemente necesitaba elevar desde el punto de vista hotelero y de recuperación de edificios históricos.

ABRESCCO: ¿Cuáles son las fases del megaproyecto Baixo? ¿Cuántos hoteles llegará a tener al fin del proyecto?

R. Escartin: Ahora hemos definido con todo detalle la primera fase desarrollo que comprenderá los próximos 15 años. Los siguientes iremos confirmándolas en los próximos años a partir de la reacción del mercado y sus tendencias, pero está claro que el desarrollo total del proyecto llevará varias fases y, como mínimo, estamos hablando de un proyecto de 50 años.

En esta primera fase hemos planificado la implantación de 7 hoteles de diferentes tamaños y características.



envolvimento do projeto é Fasano com uma primeira fase de implantação de um hotel de 60 quartos + 10 lotes + 30 vilas Fasano. Prevemos iniciar as obras ao princípio de 2020. Consecutivamente iremos fechando as três seguintes redes num ciclo de 15 anos.

Por outro lado, é importante mencionar que estamos desenvolvendo um máster plan global do destino para criar um centro de atividades e experiências eco turísticas na grande área de 6.297 ha seguras e de múltiplas opções de aventura. Os próprios grupos familiares estão estudando outro tipo de investimentos em diferentes setores.

ABRESCCO: Conseguiram todas as licenças para começar a construir? Foi mais demorado do que pensavam?

R. Escartin: Sim, conseguimos todas as licenças para construir e já estamos desenvolvendo e implantando projetos, mas foi muito mais demorado do que o previsto inicialmente. Demoramos praticamente 8 anos de trabalho intenso.

"Prima está trabalhando há mais de 13 años para desenvolver o maior destino turístico imobiliário do país no litoral norte da Bahía."

ABRESCCO: Ficamos um pouco surpresos com o tamanho de seus investimentos e com a revolução que irão significar para o mundo do turismo brasileiro em geral e baiano em particular. Houve muito sigilo na divulgação destes projetos durante estes anos?

R. Escartin: Sim, realmente é um projeto empresarial de muita importância e investimento que já supera neste momento mais de R\$ 550M de capital próprio sem financiamento. E muito mais que será investido e desenvolvido nos próximos anos, mas somos conscientes desde o início que é um projeto a médio-longo prazo e assim foi planejado.

Pensamos que com sua consolidação inicial nos próximos 5 a 10 anos será provavelmente o maior projeto turístico imobiliário do Brasil e provavelmente da América Latina.

Com respeito ao sigilo é é um "*modus operandi*" que gostamos: trabalhar, realizar e comunicar no momento oportuno. E temos um perfil baixo como investidores do ponto de vista público. Preferimos falar pouco e nos comunicarmos por meio de nossas realizações.

ABRESCCO: Poderíamos dizer que o hotel mais luxuoso de Salvador será um hotel de capital espanhol, operado sob bandeira brasileira?

R. Escartin: Sem dúvida. Pelo menos nos próximos anos, o Fasano é uma marca de renome no Brasil na hotelaria de alto luxo, em Salvador, que é a segunda cidade mais turística do Brasil tanto internacionalmente como nacionalmente, e que não possuía um hotel deste perfil e claramente necessitava.

Pensamos que isto ajudará a cidade em muitos sentidos, a reforçar o centro histórico da cidade como um eixo cultural e turístico de reconhecido prestígio, ajudará a elevar o nível e as diárias médias da cidade, trará outro tipo de turista, com maior capacidade de consumo e também reportará a cidade de um orgulho que provavelmente necessitava elevar do ponto de vista hoteleiro e de recuperação de edifícios históricos.

ABRESCCO: Quais são as fases do megaprojeto Baixo? Quantos hotéis chegará a ter ao final do projeto?

"Pensamos que com sua consolidação inicial nos próximos 5 a 10 anos será provavelmente o maior projeto turístico imobiliário do Brasil e provavelmente da América Latina."

R. Escartin: Agora definimos com todos os detalhes a primeira fase de desenvolvimento que compreenderá os próximos 15 anos. As seguintes iremos confirmando nos próximos anos, a partir da reação do mercado e suas tendências, porém claro está que o desenvolvimento total do projeto levará várias fases e, no mínimo, estamos falando de um projeto de 50 anos.

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

ABRESCCO: ¿Existe algún proyecto en Brasil, o en algún otro país de América, de ese tamaño?

R. Escartin: ¿Nuevo y en desarrollo real? No que nosotros sepamos.

ABRESCCO: Vemos que los proyectos tienen una parte inmobiliaria importante. ¿A quién están destinados, cuál es el público objetivo de los mismos?

R. Escartin: Sí que existe una parte inmobiliaria y de desarrollo de suelo relevante, y sí que los hay planificados de todas las tipologías como requiere un destino de esta envergadura.

Hay viviendas las que podríamos llamar sociales para la expansión urbana ordenada en el crecimiento poblacional que estimamos en un mínimo de 18.000 personas en estos próximos 15 años.

Hay viviendas de tipo mediano, tanto de primera residencia como de segunda. Y hay también viviendas de alto lujo, básicamente de segunda residencia.

ABRESCCO: ¿Están teniendo apoyo de las autoridades brasileñas? Es decir, entendemos que, con la creación de tantos puestos de trabajo e inversión, tanto el gobierno del estado como la alcaldía de Salvador estarán encantados con Prima.

R. Escartin: La verdad es que a partir del momento que hemos hecho público el plan de desarrollo e inversión ya con hechos reales como se puede comprobar, tanto el embajador de España en Brasil, Fernando García Casas y el cónsul, Gonzalo Fournier nos han dado un apoyo incuestionable y nos han ayudado mucho a contactar con los entes públicos tanto el gobierno de Bahía en la persona de Rui Costa como la prefeitura de Salvador con ACM Neto, los cuales están en un proceso de trabajo conjunto con nosotros para viabilizar el proyecto de la mejor forma posible, desde incentivos fiscales para la inversión como la implantación de las infraestructuras necesarias.



ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

Nesta primeira fase planejamos a implantação de 7 hotéis de diferentes tamanhos e características.

ABRESCCO: Existe algum projeto no Brasil, ou em algum outro país da América, desse tamanho?

R. Escartin: Novo e em desenvolvimento real? Não que nós saibamos.

ABRESCCO: Vemos que os projetos têm uma parte imobiliária importante. A quem estão destinados, qual é o público-alvo dos mesmos?

R. Escartin: É verdade que existe uma parte imobiliária e de desenvolvimento de solo relevante, e sim que estão planejados e são de toda sorte de tipologias como requer um destino desta envergadura.

Há moradias que poderíamos chamar de sociais para a expansão urbana ordenada no crescimento populacional que estimamos num mínimo de 18.000 pessoas nestes próximos 15 anos.

Há moradias tipo médio, tanto de primeira como de segunda residência. E também há moradias de alto luxo, basicamente de segunda residência.

ABRESCCO: Estão tendo apoio das autoridades brasileiras? Ou seja, entendemos que, com a criação de tantos postos de trabalho e investimento, tanto o governo do estado como a prefeitura de Salvador estarão encantados com a Prima.

R. Escartin: Verdade é que a partir do momento que publicamos o plano de desenvolvimento e investimento já com fatos reais como pode-se comprovar, tanto o embaixador da Espanha no Brasil, Fernando Casas e o cônsul, Gonzalo Fourier nos deram um apoio inquestionável e nos ajudaram muito a contatar com os entes públicos tanto o governo da Bahia na pessoa de Rui Costa como a prefeitura de Salvador com ACM Neto, que estão em um processo de trabalho conjunto conosco para viabilizar o projeto da melhor forma possível, desde incentivos fiscais para o investimento como a implantação das infraestruturas necessárias.

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

ABRESCO: Y en el campo de sus edificios residenciales en Salvador ya cuentan con TORRE BARCELONA y HORTO BARCELONA. ¿Hay más proyectos de futuro? ¿Todos se apellidarán BARCELONA?

R. Escartin: Sí que los hay. De hecho, ya hemos cerrado uno para lanzar este 2019 y estamos muy cerca de cerrar otro que lanzaríamos en 2020.

Respecto al nombre, todavía no lo hemos definido. Pero está claro que Barcelona nos identifica como nuestro origen y es sin duda una marca de referencia internacional.

ABRESCO: En un proyecto a largo plazo como es el de Prima, ¿cuál es la previsión a medio/largo plazo del comportamiento del turismo en Bahía?

R. Escartin: Nuestra idea general es que Brasil como un todo es un país que tiene todas las variables para ser una potencia mundial económica y de desarrollo sostenible.

Dentro del concepto turístico está claramente por explotar, tiene menos turistas todo Brasil que la ciudad de Barcelona, esto es increíble, y si se hace un trabajo cualificado en los próximos años se notará, y mucho, la mejora.

Posee un gran turismo interior que aun puede crecer y mejorar, así como los países del entorno, pero donde queda mucho por mejorar es en el turismo internacional y creemos que con la consolidación de un destino potente como el que pretendemos y de alta calidad puede ser un foco para iniciar este desarrollo.

Para consolidar este desarrollo debe mejorar algunos aspectos como las infraestructuras en general donde ya está haciendo un esfuerzo, pero para la atracción internacional requiere mayor velocidad y nivel. Otro punto funda-

ABRESCO: E no campo de seus edifícios residenciais em Salvador já contam com TORRE BARCELONA e HORTO BARCELONA. Há mais projetos de futuro? Todos se chamarão BARCELONA?

R. Escartin: Certamente, há mais. Na verdade, já fechamos um para lançar em 2019 e estamos muito próximos de fechar outro que lançaríamos em 2020.

Com respeito ao nome, ainda não definimos. Mas está claro que Barcelona nos identifica como nossa origem e é sem dúvida uma marca de referência internacional.

ABRESCO: Em um projeto a longo prazo como é o de Prima, qual é a previsão a médio/longo prazo do comportamento do turismo na Bahia?

R. Escartin: Nossa ideia geral é que o Brasil como um todo é um país que tem todas as variáveis para ser uma potência mundial econômica e de desenvolvimento sustentável.

Dentro do conceito turístico está claramente por ser explorado. Barcelona tem mais turistas que todo o Brasil. Isto é incrível, e ser um trabalho qualificado for feito nos próximos anos, se notará a melhora, e muito.

Possui um grande turismo interior que ainda pode crescer e melhorar, assim como os países do entorno, mas onde ainda há muito por melhorar é no turismo internacional e acreditamos que com a consolidação de um destino potente como o que pretendemos e de alta qualidade pode ser um foco para iniciar este desenvolvimento.

Para consolidar este desenvolvimento deve melhorar alguns aspectos como as infraestruturas em geral onde já está fazendo um esforço, mas para a atração internacional requer maior velocidade e nível. Outro ponto fundamental é criar áreas de destino no país e promovê-las no exterior. Por exemplo, o litoral norte poderia ser um polo chamado Costa Coqueiros onde englobaria todo o espaço desde Salvador até a fronteira com o Sergipe. Deveríamos criar um cluster que aglutinasse todos os operadores hoteleiros, turísticos e imobiliários para ter força conjuntamente, nacional e internacional, dentro desta área haveria diferentes destinos como Baixio, Sauipe, Praia do Forte, entre outros.

O conceito é claro do ponto de vista internacional: temos que situar nossa área, sempre são três níveis: país (Brasil), área turística (costa coqueiros, litoral norte da Bahia) e depois cada um dos destinos, por exemplo, Baixio. Igual ao que acontece em outros destinos, como por exemplo,

“Nuestra idea general es que Brasil como un todo es un país que tiene todas las variables para ser una potencia mundial económica y de desarrollo sostenible”

ENTREVISTA

Foto: Kin Kin

mental es crear áreas de destino en el país y promoverlas en el extranjero. Por ejemplo, el litoral norte podría ser un polo llamado Costa Coqueiros donde englobaría todo el espacio desde Salvador hasta la frontera con Sergipe. Deberíamos crear un cluster que aglutinara a todos los operadores hoteleros, turísticos e inmobiliarios para conjuntamente tener fuerza, interior e internacional, dentro de esta área habría diferentes destinos como Baixio, Saiupe, Praia do Forte, entre otros.

El concepto es claro, desde un punto de vista internacional tenemos que ubicar nuestra área, siempre son tres niveles, país (Brasil) área turística (Costa Coqueiros, litoral norte de Bahía), y después cada uno de los destinos, por ejemplo, Baixio. Igual a lo que pasa en otros destinos, como, por ejemplo, México, Riviera Maya, Mayacoba o República Dominicana, Punta Cana o Puerto Plata.

ABRESCCO: ¿Por qué el nombre Prima?

R. Escartin: Porque nuestro objetivo siempre fue y es calidad y nos pareció que Prima podía dar el significado de primera.

ABRESCCO: ¿Otros temas que le gustaría comentar a nuestros lectores?

R. Escartin: Nos gustaría significar el trabajo que Prima viene desarrollando desde el inicio hace ya más de 13 años con el programa VOAR (Valor, Oportunidad, Aprendizaje, Responsabilidad), programa social que desarrolla cerca de 10 programas y que atiende directa e indirectamente a más de 6.000 personas.

Nos sentimos muy orgullosos de ello, y ya está dando sus frutos, hoy en la obra de Ponta de Inhambupe en Baixio. De las más de 350 personas que allí trabajan, más del 70% de ellas son de Baixio y su entorno de influencia en el que llevamos trabajando y formando a la gente en diferentes disciplinas como turismo, construcción, y otras todos estos años.

Otro gran ejemplo de este trabajo es el *Resortinho Escola Pousada Aldeola* que se ha transformado en un mecanismo de formación para cocineras, recepcionistas, operadores de excursiones, limpiadores, etc., muchos de estos programas los hacemos colaborando con las entidades de SEBRAE entre otras.

Agradezco mucho la oportunidad de esta ventana para explicar el compromiso y proyecto de largo recorrido que Prima está realizando en Brasil.

México, Riviera Maya, Mayacoba o República Dominicana, Ponta Cana ou Puerto Plata.

ABRESCCO: Por que o nome Prima?

R. Escartin: Porque nosso objetivo sempre foi e é qualidade e nos pareceu que Prima podia dar o significado de primeira.

“Nossa ideia geral é que o Brasil como um todo é um país que tem todas as variáveis para ser uma potência mundial econômica e de desenvolvimento sustentável.”

ABRESCCO: Outros temas que gostaria de comentar aos nossos leitores?

R. Escartin: Gostaríamos de mostrar o significado ao trabalho que Prima vem desenvolvendo desde o início há mais de 13 anos com o programa VOAR (Valor, Oportunidade, Aprendizado, Responsabilidade), programa social que desenvolve cerca de 10 programas e que atende direta e indiretamente mais de 6.000 pessoas.

Nos sentimos muito orgulhosos disso, o que já está rendendo seus frutos hoje na obra de Ponta de Inhambupe em Baixio. Das mais de 350 pessoas que trabalham lá, mais de 70% são de Baixio e seu entorno de influência no que levamos trabalhando e formando às pessoas em diferentes disciplinas como turismo, construção e outras durante todos estes anos.

Outro grande exemplo deste trabalho é o *Resortinho Escola Pousada Aldeola* que se transformou em um mecanismo de formação para as cozinheiras, recepcionistas, operadores de excursões, limpadores, etc., muitos destes programas são feitos colaborando com as entidades do SEBRAE, entre outras.

Agradeço muito a oportunidade desta janela para explicar o compromisso e projeto de longo trajeto que Prima está realizando no Brasil.

NOTICIA

ABANCA

**Impulsa su
crecimiento en
Europa y América**

**Impulsiona seu
crescimento na
Europa e na América**



**LA ENTIDAD
FINANCIERA
GALLEGA
COMIENZA A
OPERAR EN
ESTADOS UNIDOS
Y REFUERZA
SU PRESENCIA
EN ESPAÑA Y
PORTUGAL**

**A ENTIDADE FINANCEIRA
GALEGA COMEÇA A
OPERAR NOS ESTADOS
UNIDOS E REFORÇA SUA
PRESENCIA NA ESPANHA E
EM PORTUGAL**



ABANCA ha dado durante 2018 un gran impulso a su plan de crecimiento. La entidad ha entrado en el mercado EE.UU con una primera oficina en Miami, tras adquirir Banco Caixa Geral en España y la unidad de banca de particulares de Deutsche Bank PCC Portugal

ABANCA se ha posicionado como una de las entidades más sólidas e innovadoras del sistema financiero español y europeo, tras un proceso de transformación integral que culminó con notables mejoras en rentabilidad, solvencia, calidad del riesgo, volumen de negocio, satisfacción del cliente y digitalización. Una vez completada esa etapa de transformación y apoyada en su fortaleza financiera –es una de las entidades españolas con una ratio de capital más elevada- y capacidad tecnológica, ABANCA inició un plan de crecimiento en el mercado ibérico y en América, con significativos avances en los últimos dos años.

Durante 2018 a ABANCA deu um grande impulso ao seu plano de crescimento. A entidade entrou no mercado dos EUA com uma primeira agência em Miami, depois de ter adquirido o Banco Caixa Geral na Espanha e a unidade de banca de particulares do Deutsche Bank PCC Portugal.

ABANCA se posicionou como uma das entidades mais sólidas e inovadoras do sistema financeiro espanhol e europeu, após um processo de transformação integral que culminou em notáveis melhorias em rentabilidade, solvência, qualidade de risco, volume de negócio, satisfação do cliente e digitalização. Após essa etapa de transformação ser completada e apoiada em sua capacidade financeira – é uma das entidades espanholas com um índice de capital mais elevado – e capacidade tecnológica, a ABANCA iniciou um plano de crescimento no mercado ibérico e na América, com avanços significativos nos últimos dois anos.

O último destaque neste processo expansivo foi a entrada no mercado dos EUA. A entidade presidida por Juan Carlos Escotet Rodríguez abriu seu primeiro escritório nos Estados Unidos no final de 2018, especificamente em Miami, após receber a licença da Reserva Federal, necessária para operar no país. O centro, situado no distrito financeiro de Brickell, dá serviço a particulares e empresas, e conta com uma equipe de 12 pessoas.

“La entidad española centrará su estrategia en Estados Unidos en el colectivo de no residentes españoles, latinoamericanos y portugueses”

El último hito en este proceso expansivo ha sido la entrada en el mercado USA. La entidad que preside Juan Carlos Escotet Rodríguez abrió a finales de 2018 su primera oficina en Estados Unidos, concretamente en Miami, tras

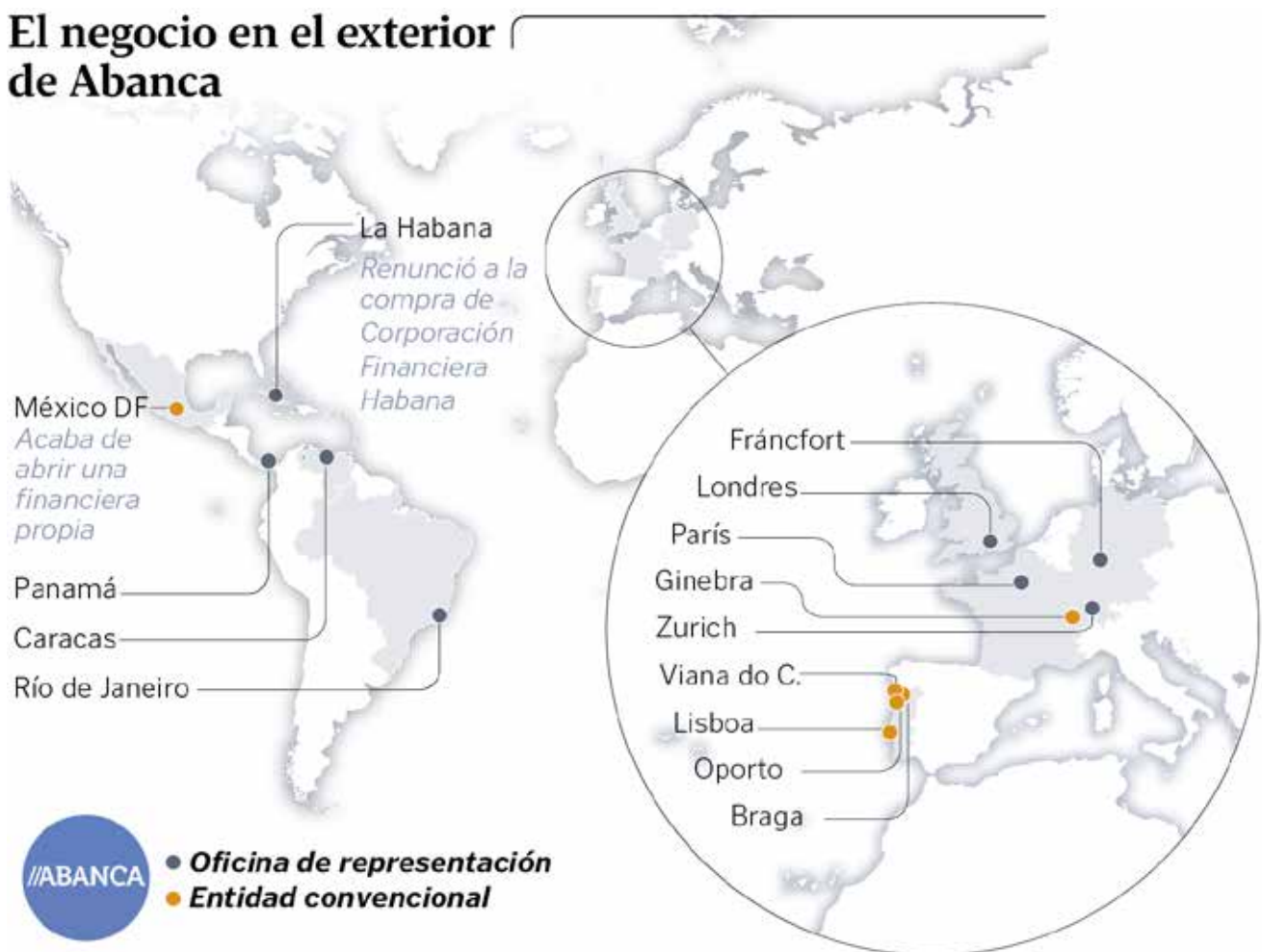


recibir de la Reserva Federal la licencia necesaria para operar en ese país. El centro, situado en el distrito financiero de Brickell, da servicio a particulares y empresas, y cuenta con un equipo de 12 personas.

ABANCA ha anunciado que su estrategia en el país norteamericano se centrará en dar servicio al colectivo de no residentes de habla hispana y portuguesa, con un foco especial en los segmentos de empresas y rentas medias altas. "Miami es una puerta de entrada natural para las empresas españolas al mercado de Estados Unidos, que además tiene una importante presencia de clientes no residentes españoles, latinoamericanos y portugueses",

ABANCA anunciou que sua estratégia no país norte-americano será focada em dar serviço ao coletivo de não residentes hispano falantes e luso falantes, com um enfoque especial nos segmentos de empresas e rendas médias-altas. "Miami é uma porta de entrada natural ao mercado dos Estados Unidos para as empresas espanholas, além de ter uma importante presença de clientes não residentes espanhóis, latino-americanos e portugueses", salienta Alfonso Caruana, diretor geral de negócio internacional da ABANCA. "Nosso objetivo é dar serviço às empresas em seus processos de internacionalização e oferecer soluções às necessidades financeiras dos clientes particulares", destaca.

El negocio en el exterior de Abanca



Fuente: Elaboración propia

LA VOZ



Oficina ABANCA

resalta Alfonso Caruana, director general de Negocio Internacional de ABANCA. "Nuestro objetivo es dar servicio a las empresas en sus procesos de internacionalización y ofrecer a los clientes particulares soluciones a sus necesidades financieras", subraya.

MAYOR PRESENCIA EN ESPAÑA Y PORTUGAL.

También en 2018, ABANCA adquirió Banco Caixa Geral S.A., el banco con licencia española a través del cual opera en este país el Grupo Caixa Geral de Depósitos, tras ser elegida en el proceso formal de venta desarrollado por el Gobierno de Portugal para adjudicar esta filial. Esta operación incrementa en 7.000 millones de euros el volumen de negocio del banco y lo convierte en la séptima entidad financiera española por patrimonio neto y la octava por activos. Banco Caixa Geral dispone de 110 oficinas en España, una plantilla de más de 500 profesionales y más de 131.000 clientes.

Otro salto cualitativo en el plan de crecimiento de ABANCA fue la compra de la unidad de banca de particulares de Deutsche Bank Private Bank's Private & Commercial Client (PCC) Portugal. En este caso, el negocio adquirido

A entidade espanhola focará sua estratégia nos Estados Unidos, no coletivo de não residentes espanhóis, latino-americanos e portugueses.

MAIOR PRESENCIA NA ESPANHA E PORTUGAL

Também em 2018, ABANCA adquiriu o Banco Caixa Geral S.A., o banco com licença espanhola através do qual opera neste país o Grupo Caixa Geral de Depósitos, depois de ser eleita no processo formal de venda desenvolvido pelo Governo de Portugal para entregar esta filial. Esta operação incrementa o volume de negócios do banco em 7 bilhões de euros, e o converte na sétima entidade financeira espanhola por patrimônio líquido e a oitava por ativos. O Banco Caixa geral possui 100 agências na Espanha, um quadro de mais de 500 profissionais e mais de 131.000 clientes.

consta de 41 oficinas comerciales localizadas en los principales centros económicos de Portugal, un volumen de negocio de 6.500 millones de euros, 50.000 clientes, una plantilla de 330 profesionales y 100 agentes externos.

"Con la adquisición de Deutsche Bank PCC Portugal y Banco Caixa Geral, ABANCA incrementa su volumen de negocio en 13.500 millones de euros"



Juan Carlos Escotet, el hombre por detrás de ABANCA /
Juan Carlos Escotet, o homem por trás da ABANCA

Esta integración, que culminará durante el primer semestre de este año, le va a permitir al banco con sede en Galicia incrementar de manera muy significativa su presencia en este mercado y crecer en banca personal y privada, segmentos que considera estratégicos, además de potenciar la actividad con empresas y el negocio asegurador.

Tras su reciente entrada en el mercado norteamericano, ABANCA está presente en 11 países. En Brasil, México, Panamá, Venezuela, Francia, Alemania y Reino Unido, ABANCA opera bajo la fórmula de oficina de representación; en España, Portugal y Estados Unidos, con ficha bancaria propia, y en Suiza, con oficinas de ambas modalidades.

"Con la adquisición de Deutsche Bank PCC Portugal y Banco Caixa Geral, ABANCA incrementa su volumen de negocio en 13,5 mil millones"

Com a aquisição do Deutsche Bank PCC Portugal e Banco Caixa Geral, ABANCA incrementa seu volume de negócios em 13,5 bilhões de €.

Outro salto qualitativo no plano de crescimento da ABANCA foi a compra da unidade de banca de particulares da Deutsche Bank Private Bank's Private & Commercial Client (PCC) Portugal. Neste caso, o negócio adquirido consta de 41 agências comerciais localizadas nos principais centros econômicos de Portugal, um volume de negócios de 6,5 bilhões de euros, 50.000 clientes, um quadro de 330 profissionais e 100 agentes externos.

Esta integração, que terminará durante o primeiro semestre deste ano, vai permitir ao banco com sede em Galícia incrementar muito significativamente a sua presença neste mercado e crescer em banca pessoal e privada, segmentos que considera estratégicos, além de potencializar a atividade com empresas e o negócio dos seguros.

Após sua crescente entrada no mercado norte americano, ABANCA está presente em 11 países. No Brasil, México, Panamá, Venezuela, França, Alemanha e Reino Unido, ABANCA opera sob a fórmula de agência de representação; na Espanha, Portugal e nos Estados Unidos, com ficha de transferência bancária própria e, na Suíça, com agências de ambas modalidades.



NOTICIA



ENRIQUE MARTÍN-AMBROSIO SE INCORPORA COMO SOCIO DE ABRESCCO

ENRIQUE MARTÍN-AMBROSIO SE INCORPORA COMO SÓCIO DA ABRESCCO

Enrique, que pilotó el crecimiento de AIR EUROPA en Brasil en los últimos 5 años, pasando de 3 vuelos en Salvador de Bahía, a 15 vuelos semanales entre SÃO PAULO, SALVADOR, RECIFE y próximamente FORTALEZA, se incorpora a partir del mes de enero a ABRESCCO, en calidad de SOCIO.

Licenciado en Turismo por la Universidad de Madrid, y con numerosos másteres y un MBA, ha ocupado en sus más de 40 años de experiencia en el turismo puestos tan importantes como la dirección general de Banestur (del grupo Santander), la dirección de marketing de Air Europa, o la dirección general de Expansión del grupo Globalia con sede en Miami.

En su itinerancia profesional ha vivido en lugares como Bangkok, Londres, Atenas, Palma de Mallorca, Madrid, Miami, Salvador de Bahía, entre otros, siempre trabajando en el sector de turismo.

Fue condecorado por el Rey de España con la Cruz de Oficial del MÉRITO CIVIL, además de haber sido reconocido por la Asamblea Legislativa de Bahía como ciudadano Bahiano.

Posee doble nacionalidad, española y brasileña.

En declaraciones de Enrique, "estamos en el momento ideal para que los empresarios españoles de Turismo se animen a invertir en Brasil, en especial en el Nordeste".

"El cambio político que se sustanció a partir del 1 de enero en este país, con un apoyo decisivo a nuestra industria, indica que es el momento ideal de poner BRASIL en el radar de los inversores".

"Confío que ABRESCCO pueda ayudar a empresas hoteleras, aerolíneas, operadores o cualquier otra empresa relacionada con el turismo, a establecerse de una manera rápida y con éxito en BRASIL".

"A través de la nueva División de Turismo que se sumará a las Abogacía, Consultoría y Energía, queremos ser el apoyo que toda empresa necesita cuando decide estudiar una inversión en Brasil".

Enrique, que pilotou o crescimento da AIR EUROPA no Brasil nos últimos 5 anos, passando de 3 voos em Salvador, a 15 voos semanais entre SÃO PAULO, SALVADOR, RECIFE e em breve FORTALEZA, incorporou-se a partir do mês de janeiro à ABRESCCO, em qualidade de SÓCIO.

Formado em Turismo na *Universidad de Madrid*, e com numerosos másteres e um MBA, ocupou, nos seus mais de 40 anos de experiência em turismo, postos tão importantes como a direção geral do Banestur (do grupo Santander), a direção de marketing da Air Europa, ou a direção geral de Expansão do grupo Globalia, com sede em Miami.

Em sua itinerância profissional viveu em lugares como Bangkok, Londres, Atenas, Palma de Mallorca, Madrid, Miami, Salvador, entre outros, sempre trabalhando no mundo do turismo.

Foi condecorado pelo Rey da Espanha com a *Cruz de Oficial del MÉRITO CIVIL*, além de ter sido reconhecido como cidadão baiano pela Assembléia Legislativa da Bahia.

Possui dupla nacionalidade, espanhola e brasileira.

Segundo declarações de Enrique, "estamos no momento ideal para que os empresários espanhóis de Turismo pensem e se animem a investir no Brasil, especialmente no Nordeste".

"A mudança política que ocorreu a partir do dia 1º de janeiro neste país, com um apoio decisivo à nossa indústria, indica que é o momento ideal de pôr o Brasil no radar dos investidores".

"Acredito que a ABRESCCO possa ajudar a empresas hoteleiras, companhias aéreas, operadores ou qualquer outra empresa relacionada com o Turismo, a estabelecer-se no BRASIL de uma maneira rápida e com sucesso".

"Através da nova divisão de Turismo que se somará às de Advocacia, Consultoria e Energia, queremos ser o apoio que toda empresa necessita quando decide planejar um investimento no Brasil".

LOS GUARDIANES DEL CAMINO DE LAS ESTRELLAS OS GUARDIÃES DO CAMINHO DAS ESTRELLAS

Si a lo largo de la historia del Camino de las Estrellas o Camino de Santiago Francés alguien fue capaz de comprender y hacer interrelacionar entre sí sus tres características más notables: esoterismo, devoción/religión y energía, proporcionando además protección al peregrino, no cabe duda que hemos de referirnos a los caballeros de la Orden del Templo; una institución religiosa-militar cuyos monjes-guerreros <Caballeros Templarios> dejaron abundante impronta a lo largo de su recorrido. Prueba de ello la encontramos hoy en la toponimia (1) de varios lugares por los que discurre su itinerario <Montes de Oca, Santovenia de Oca, Manjarín, Hombre Oca>, etc., y en las numerosas marcas de cantería (2) <símbolos propios de la orden> que todavía existen en muchas de las construcciones civiles y religiosas (3) levantadas a lo largo de su recorrido, utilizadas para marcar los puntos de los "lugares Oca" (4) en los que se obraba la transmutación espiritual (intercambio energético). Estos vestigios desaparecen a partir del Cebreiro, debido a que después de ese lugar la protección de los peregrinos corría a cargo de la Orden de Santiago.

Además de un abundante patrimonio cultural, los Templarios nos dejaron un curioso legado al haber plasmado el itinerario del Camino de las Estrellas, según afirman varias hipótesis que comparto, en el conocido Juego de la Oca. Este pictograma, cuyo origen estaría en una evolución lúdica que tiene su punto de partida en el "Disco de Phaistos" (5) y su segundo paso en la "Concha de Nautilus" (6), plasma en un tablero de 63 casillas, a modo de guía encriptada, un juego en el que los Caballeros Templarios representaron el itinerario del Camino de las Estrellas, significándolo como un viaje iniciático para alcanzar una meta relacionada con el conocimiento de Dios y de uno mismo a través de la superación de todas aquellas pruebas que se van presentando a lo largo de la ruta. De la misma manera que en muchas etnias los niños tenían que superar unas pruebas iniciáticas, para convertirse en adultos, también el peregrino ha de salvar las dificultades que se le van presentando a lo largo del Camino para reconvertir su existencia y entrar en un mundo nuevo pasando de iniciado a iluminado.

El juego, como si de la Vía Láctea se tratara, muestra un recorrido en espiral en el que se alternan, al igual que en el Camino de Santiago, diferentes pruebas que hay que ir superando. Casillas como la cárcel, que representa la

Se ao longo da história do Caminho das Estrelas ou Caminho de Santiago Francés alguém foi capaz de compreender e fazer interrelacionar entre si suas três características mais notáveis: esoterismo, devoção religiosa e energia, proporcionando também proteção ao peregrino, não há dúvida de que temos que nos referir aos cavaleiros da Ordem do Templo; uma instituição religiosa-militar cujos monges-guerreros <Cavaleiros Templários> deixaram abundantes marcas ao longo do seu caminho. Prova disso encontramos hoje na toponimia (1) de vários lugares por onde passa seu itinerário, <Montes de Oca, Santovenia de Oca, Manjarín (homem oca), etc.> e nas numerosas marcas de cantaria (2) <símbolos próprios da ordem> que ainda existem em muitas das construções civis e religiosas (3) levantadas ao longo de seu trajeto, utilizadas para marcar os pontos dos "lugares Oca" (4) onde se obrava a transmutação espiritual (intercâmbio energético). Estes vestígios desaparecem a partir do Cebreiro, devido a que depois desse lugar a proteção dos peregrinos ficava por conta da Ordem de Santiago.

Além de um abundante patrimônio cultural, os Templários nos deixaram um curioso legado ao haver plasmado o itinerário do Caminho das Estrelas, segundo afirmam várias hipóteses que compartilho, no conhecido Jogo da Oca. Este pictograma, cuja origem estaria em uma evolução lúdica que tem seu ponto de partida no "Disco de Phaistos" (5) e seu segundo passo na "Concha de Nautilus" (6), plasma num tabuleiro de 63 casas, a modo de guia encriptada, um jogo no qual os Cavaleiros Templários representaram o itinerário do Caminho das Estrelas, dando significado a ele como uma viagem iniciática para alcançar uma meta relacionada com o conhecimento de Deus e de si mesmo através da superação de todas aquelas provas que vão se apresentando ao longo do caminho. Da mesma maneira que em muitas etnias as crianças tinham que superar umas provas iniciáticas para se converterem em adultos, o peregrino também há de vencer as dificuldades que vão se apresentando ao longo do Caminho para reconvertir sua existência e entrar em um mundo novo passando de iniciado a iluminado.

O jogo, como se se tratasse da Vía Láctea, mostra um trajeto em espiral no que se alternam, igual ao Caminho de Santiago, diferentes provas que devem ser superadas. Casas como a prisão, que representa a pena por cair nas tentações, a que muitas pessoas identificam como o hos-

pena por caer en las tentaciones, a la que muchos identifican como el hostel de San Marcos en León; el pozo, cuyo significado es el pecado y el perdón, porque se cae pero se puede salir de él; el laberinto, que supone demora por la pérdida de turno, o la posada, que simboliza un reposo que aunque necesario supone un retraso, son los obstáculos que el destino (los dados) nos va colocando en el Camino. Otras, por el contrario, nos ayudan a avanzar en nuestro viaje. Es el caso de los puentes, en los que identificamos el que atraviesa el río Arga en Puente la Reina y río el Órbigo en Hospital de Órbigo, y las ocas, que personalizan lugares de refugio para el peregrino.

El largo y dificultoso Camino podía terminar fatalmente con la muerte (casilla representada por una calavera), o felizmente si se alcanzaba la gran oca (casilla número 63 y última), animal sagrado para celtas y templarios que encarnaba al transmisor de la sabiduría de los Dioses para los primeros y al mensajero del otro mundo para los segundos. Llegar a esta última casilla suponía el final de un *initiatius* (iniciado) y el nacimiento de un *illuminatus* (iluminado).

(1) Para los celtas y los templarios la oca era un animal sagrado.

tal de San Marcos em León; o poço, cujo significado é o pecado e o perdão, porque pode-se cair mas pode-se sair dele; o labirinto, que supõe demora por passar a vez, ou a pousada, que simboliza um repouso que, mesmo que necessário, supõe um atraso, são obstáculos que o destino (os dados) vão nos colocando no Caminho. Outras, pelo contrário, nos ajudam a avançar na nossa viagem. É o caso das pontes, nas quais identificamos a que atravessa o rio Arga em Puente la Reina e rio Órbigo em Hospital del Órbigo, e as ocas que personalizarm lugares de refúgio para o peregrino.

O longo e difícil Caminho poderia terminar fatalmente com a morte (casa representada por uma caveira), ou felizmente se se alcançasse a grande oca* (casa número 63 e última), animal sagrado para celtas e templários que encarnava o transmissor da sabedoria dos deuses para os primeiros e ao mensageiro de outro mundo para os segundos. Chegar a esta última casa supunha o final de um *initiatius* (iniciado) e o nascimento de um *illuminatus* (iluminado).

(1) Para os celtas e os templários a oca era um animal sagrado.

(2) Respecto a los símbolos templarios, uno de los más utilizados por los canteros fue la pata de oca, que junto con otros muchos conformó una jerga que la orden utilizó para dejar mensajes a lo largo del Camino. A día de hoy, lamentablemente, este argot carece de sentido para la mayoría de nosotros, al haberse perdido las claves de interpretación de un lenguaje universal que agudizaba la imaginación.

(3) El castillo de Ponferrada, la ermita de Santa María de Eunate, la iglesia del Santo Sepulcro de Torres del Río, la iglesia del Crucifijo en Puente la Reina y la iglesia de San Pedro en Castrojeriz, son algunos de los ejemplos más significativos.

(4) Se denominaba "lugares oca" a aquellas fortalezas o pueblos de la Orden del Temple que protegían y socorrian a los peregrinos a lo largo del Camino. Ejemplo de ello son, respectivamente, el castillo de Ponferrada y la población de Puente la Reina.

(5) El disco de Phaistos, hecho de arcilla, es un curioso hallazgo arqueológico de finales de la edad de bronce, descubierto en las excavaciones de un palacio minoico en Festo (sur de Creta) en 1908. Actualmente está expuesto en el museo de Herakleion en Creta (Grecia), siendo considerado hoy como uno de los más famosos misterios de la arqueología. Tiene 31 casillas en las que se observan ocho aves que podrían ser ocas.

(2) Com respeito aos símbolos templários, um dos mais utilizados pelos canteiros foi a pata de oca, que junto com outros muitos conformou uma giria que a ordem utilizou para deixar mensagens ao longo do Caminho. Hoje em dia, lamentavelmente, este argot não faz sentido para a maioria de nós, ao ter se perdido as chaves de interpretação de uma linguagem universal que agudizava a imaginação.

(3) O castelo de Ponferrada, a ermita de Santa Maria de Eunate, a igreja do Santo Sepulcro de Torres del Río, a igreja do Crucifijo em Puente la Reina e a igreja de San Pedro em Castrojeriz, são alguns dos exemplos mais significativos.

(4) Se denominava "lugares oca" aquelas fortalezas ou povoados da Ordem do Templo que protegiam e socorriam os peregrinos ao longo do Caminho. Exemplo disso são, respectivamente, o castelo de Ponferrada e o povoado de Puente la Reina.

(5) O disco de Phaistos, feito de argila, é uma curiosa descoberta arqueológica do final da idade de bronze, descoberto nas escavações de um palácio minoico em Festo (sul de Creta) em 1908. Atualmente está exposto no museu de Herakleion em Creta (Grécia), sendo considerado hoje como um dos mais famosos mistérios da arqueologia. Tem 31 casas nas que se observam oito aves que poderiam ser ocas.



HISTORIA

(6) A "Concha Nautilus" era o jogo com que os Cavaleiros da ordem do templo costumavam passar seu tempo de lazer nas cruzadas. O tabuleiro, dividido em 63 segmentos, como o número de espaços vazios que apresenta a concha do molusco cefalópode que lhe dá nome, continha, além de seu componente lúdico, uma mensagem criptográfica que unicamente determinados membros da ordem do Templo eram capazes de decifrar, indistintamente do idioma que falassem.

A ENERGIA DO CAMINHO DE SANTIAGO

Além das conotações esotéricas que o atual itinerário do Caminho de Santiago teve em época pré-cristã – quando o conheciam como *Camanon Lug-*; militares e comerciais – em sua etapa romana, sueva, visigoda e árabe-; político-religiosas – promovidas pelos monarcas cristãos da Reconquista, quando foi denominado "*Iter Stellarum*" primeiro e "*Iter Sancti Iacobi*" depois-, e finalmente religioso-culturais – já como "Caminho de Santiago Francês"-, existe outra que, lamentavelmente, costuma passar inadvertida para uma grande parte dos que se aventuram hoje ao longo desta mágica rota: sua desconhecida mas evidente propriedade energética.

Resulta surpreendente comprovar como o itinerário original seguido pelo *Camanon Lug* -desde os Pirineus até Finisterre galego-, pelo que tantos e tantos "peregrinos" pré-cristãos viajaram em busca do fim da terra e o princípio do além, coincide basicamente com o traçado seguido pelo Paralelo 42 do Planeta Terra. Me refiro a que está considerada como uma das linhas energéticas da terra -conhecida por nossos ancestrais-, ao estar provado cientificamente como recorre o globo terrestre unindo numerosos lugares de alta concentração energética nos que se levantaram, por coincidência, muitas das construções mais sagradas da humanidade: monumentos megalíticos, pirâmides, templos, catedrais, etc.

Como ser vivo a terra respira à sua maneira, intercambiando seus fluidos energéticos <Energia Telúrica (1)> com outros procedentes do espaço cósmico <Energia Cósmica (2)>, em um movimento contínuo no que se distinguem três fases: uma inicial, de Espiração ou Saída Telúrica -ascendente, giratória em espiral e no sentido das agulhas do relógio, que libera energia telúrica durante uns minutos-; outra intermediária, chamada *Força Estabilizadora* - conceituada como um período de apneia que dura vários segundos-; e uma final, mais breve, denominada *Inspiração ou Bajada Cósmica* - também giratório em espiral, mas descendente e de sentido contrário às agulhas do relógio-, que libera energia cósmica. Esta reciprocidade energética, que tem lugar ao longo de uns cilindros circulares chamados "*Chaminés Vivas*", cujo diâmetro oscila entre os 50cm e os 3m, é a causante das chamadas "*Radiações Cosmo Telúricas*", cuja correta absorção é necessária para o funcionamento normal de nosso organismo. Digo correta, porque, por efeito das distorções do campo magnético natural da terra, pode suceder que estas emissões se convertam em nocivas provocando que as células se despolarizem e não trabalhem em uma perfeita relação harmônica. Considera-se que as radiações cosmo telúricas são benéficas para o ser humano quando a trajetória do intercâmbio tem lugar em uma perfeita

(6) La "Concha Nautilus" era el juego con el que los Caballeros de la Orden del Temple solían pasar su tiempo de ocio en las cruzadas. El tablero, dividido en 63 segmentos al igual que el número de oquedades que presenta la concha del molusco cefalópodo que le da nombre, contenía, además de su componente lúdico, un mensaje criptográfico que únicamente determinados miembros de la orden del Temple eran capaces de descifrar, indistintamente del idioma que hablasen.

LA ENERGÍA DEL CAMINO DE SANTIAGO

Además de las connotaciones esotéricas que el actual itinerario del Camino de Santiago tuvo en época precristiana -cuando se le conocía como *Camanon Lug*-; militares y comerciales -en su etapa romana, sueva, visigoda y árabe-; político-religiosas -promovidas por los monarcas cristianos de la Reconquista, cuando se le denominó "*Iter Stellarum*" primero e "*Iter Sancti Iacobi*" después-, y finalmente religioso-culturales -ya como "*Camino de Santiago Francés*"-, existe otra que, lamentablemente, suele pasar inadvertida para una gran parte de los que se aventuran hoy a lo largo de esta mágica ruta: su desconocida pero evidente propiedad energética.

Sorprendente resulta comprobar cómo el original itinerario seguido por el *Camanon Lug* -desde los Pirineos hasta el Finisterre gallego-, por el que tantos y tantos "peregrinos" precristianos viajaron en busca del fin de la tierra y el principio del más allá, coincide básicamente con el trazado seguido por el Paralelo 42 del Planeta Tierra. Me refiero a la que está considerada como una de las líneas energéticas de la Tierra -conocida ya por nuestros ancestros-, al estar probado científicamente cómo recorre el globo terráqueo uniendo numerosos lugares de alta concentración energética en los que se levantaron, no por casualidad, muchas de las construcciones más sagradas de la humanidad: monumentos megalíticos, pirámides, templos, catedrales, etc.

Como ser vivo la tierra respira a su manera, intercambiando sus fluidos energéticos <Energía Telúrica (1)> con otros





procedentes del espacio cósmico <Energía Cósmica (2)>, en un movimiento continuo en el que se distinguen tres fases: una inicial, de *Espiración* o *Salida Telúrica* -ascendente, giratoria en espiral y en el sentido de las agujas del reloj, que libera energía telúrica durante unos minutos-; otra intermedia, llamada *Fuerza Estabilizadora* -conceptuada como un periodo de apnea que dura varios segundos-; y una final, más breve, denominada *Inspiración* o *Bajada Cósmica* -también giratorio en espiral, pero descendente y de sentido contrario a las agujas del reloj-, que libera energía cósmica. Esta reciprocidad energética, que tiene lugar a lo largo de unos cilindros circulares llamados "*Chimeneas Vivas*", cuyo diámetro oscila entre los 50 cm y los 3 m, es la causante de las llamadas "*Radiaciones Cosmotelúricas*", cuya correcta absorción es necesaria para el normal funcionamiento de nuestro organismo. Digo correcta, porque, por efecto de las distorsiones del campo magnético natural de la tierra, puede suceder que estas emisiones se conviertan en dañinas provocando que las células se despolaricen y no trabajen en una perfecta relación armónica. Se considera que las radiaciones cosmotelúricas son beneficiosas para el ser humano cuando la trayectoria del intercambio tiene lugar en una perfecta vertical ("*Equilibrio Cosmotelúrico*"). Por el contrario, dejan de serlo si el desvío de esta vertical se produce bien hacia la izquierda, lo que se conoce como "*Desequilibrio Telúrico*", o hacia la derecha, lo que denominamos "*Desequilibrio Cósmico*". La correcta imbibición, que dependerá en gran medida de la predisposición y receptividad de cada individuo, implica vitalidad y energía, mientras la incorrecta supone decaimiento y enfermedad.

Muchas culturas antiguas, entre ellas los celtas, eran perfectas conocedoras de los beneficios o perjuicios de este intercambio energético, por lo que recurrían a diferentes técnicas para detectar si un lugar era propicio o no para ser habitado. Es decir, ya practicaban lo que hoy denominamos Radiestesia (3). Gracias a esta detección previa, evitaban los asentamientos en lugares de intensas radiaciones nocivas, o bien los aprovechaban para construir -con perfectas técnicas de cantería basadas en líneas geománticas (líneas que marcan cómo fluye la energía)- estructuras (menhires, túmulos, templos, catedrales, pirámides, etc.) en las que canalizaban, a través de Chimeneas Cosmotelúricas artificiales, el fuerte intercambio energético hasta llevarlo a esa perfecta vertical que lo transformaba en beneficioso para el ser humano. Esta búsqueda de la armonía entre cielo y tierra, entre naturaleza y cosmos, generalizada en las civilizaciones antiguas y aún hoy en muchas culturas orientales, no ha sido entendida ni acep-

vertical ("Equilíbrio Cosmo Telúrico"). Ao contrário, deixam de ser se o desvio desta vertical se produz bem à esquerda, conhecido como "Desequilíbrio Telúrico", ou à direita, o que denominamos "Desequilíbrio Cósmico". A correta absorção, que dependerá em grande medida da predisposição e receptividade de cada indivíduo, envolve vitalidade e energia, enquanto a incorreta supõe decaimento e doença.

Muitas culturas antigas, entre elas a dos celtas, eram perfeitas conhecedoras dos benefícios ou danos deste intercâmbio energético, por isso recorriam a diferentes técnicas para detectar se um lugar era propício ou não para ser habitado. Ou seja, já praticavam o que hoje denominamos *Radiestesia* (3). Graças a esta detecção prévia evitavam os assentamentos em lugares com intensas radiações nocivas, ou aproveitavam-nas para construir – com perfeitas técnicas de cantaria baseadas em linhas geomânticas (linhas que marcam como a energia flui) – estruturas (menires, túmulos, templos, catedrais, pirâmides, etc.) nas que canalizavam, através de *Chaminés Cosmo Telúricas* artificiais, o forte intercâmbio energético até levá-lo a essa perfeita vertical que o transformava em benéfico para o ser humano. Esta busca da harmonia entre o céu e a terra, entra natureza e cosmos, generalizada nas civilizações antigas e ainda hoje em muitas culturas orientais, não foi entendida nem aceita por nossa sociedade ocidental que, regida por outros padrões, não só nega a herança de nossa evolução, mas se desapega também de sua própria essência vital.

Como já mencionei anteriormente, uma das linhas energéticas do planeta terra é o Paralelo 42, em cujo trajeto ao longo do globo terrestre se localizam lugares chave na história das religiões. Um fato constatado que também acontece no trecho que atravessa a Península Ibérica unindo os Pirineus a Finisterra, que não é outro diferente do utilizado nas peregrinações cristãs para chegar a um dos seus *Finis Terrae* na Costa Atlântica. Estudos geobiológicos (4) afirmam que existe uma conexão real entre todas as ermitas e templos deste itinerário, demonstrando que onde essas construções foram levantadas existe um alto índice de intercâmbio de energia cosmo telúrica que suas estruturas se encarregam de canalizar a essa vertical que faz com que seja benéfica ao ser humano.

Nessas construções, para conseguir que o intercâmbio de energia cosmo telúrica seja muito mais intenso, pode-se recorrer a um "rotor", que não é nada mais que a própria

ação do peregrino, que ao caminhar descalço ao redor da ermita, igreja, catedral, etc., no sentido das agulhas do relógio, consegue provocar uma emissão mais ativa. Posteriormente, a própria estrutura do edifício se encarrega de dirigir as emissões a essa perfeita vertical que provoca o Equilíbrio Cosmo Telúrico, em cuja trajetória temos de nos colocar para absorver as irradiações benéficas.

Possivelmente a mais significativa de todas essas construções levantadas ao longo do Caminho das Estrelas seja a igreja de Santa M^a de Eunate (localizada a 5km antes de chegar a Puente la Reina). Um templo octogonal, levantado pelos templários na segunda metade do séc. XII, onde a tradição diz que o peregrino (*rotor*) deve dar três voltas ao redor de sua galeria com 33 arcos para tornar o intercâmbio de energia telúrica e cósmica mais dinâmico. Depois de fazer isto, e para poder absorvê-la, a pessoa deve trasladar-se ao interior do templo para posicionar-se na trajetória pela qual a própria estrutura do edifício canaliza o intercâmbio de energia telúrica e cósmica direcionando-o a essa perfeita vertical (equilíbrio cosmo telúrico) que a converte em benéfica para o ser humano. Neste caso a chaminé cosmo telúrica artificial se localiza justamente embaixo da abóbada nervada central.

(1) Denomina-se Energia Telúrica aquela que emana do subsolo terrestre, depois de haver sido produzida pelos frisos de água subterrânea, falhas geológicas e franjas de radiação (linhas de força do campo magnético terrestre).

(2) Chama-se Energia Cósmica a que, procedente dos astros, penetra na atmosfera chegando até o globo terrestre, onde se estabiliza complementando-se com a energia telúrica.

(3) A radiestesia (rádio = energia / estesia = sensibilidade), é uma atividade pseudocientífica que se baseia na afirmação de que os estímulos elétricos, magnéticos, eletromagnéticos e radioativos de um corpo emissor podem ser percebidos, manobrados e dirigidos por uma pessoa por meio de artefatos simples ou construções que canalizam e amplificam estas irradiações.

(4) A geobiologia, conhecida também como a medicina do habitat, estuda as relações do ser humano com o habitat.

tada por nuestra sociedad occidental que, regida por otros patrones, no solo niega la herencia de nuestra evolución, si no que se desapega además de su propia esencia vital.

Como ya mencioné anteriormente, una de las líneas energéticas del planeta Tierra es el Paralelo 42, en cuyo recorrido a lo largo del globo terráqueo se localizan lugares clave en la historia de las religiones. Un hecho constatado que también tiene lugar en el tramo que atraviesa la Península Ibérica uniendo los Pirineos con Finisterre, que no es otro que el que utilizaron las peregrinaciones precristianas para llegar a uno de sus *Finis Terrae* en la Costa Atlántica. Estudios geobiológicos (4) afirman que existe una conexión real entre todas las ermitas y templos de este itinerario, demostrando como donde fueron levantados estas construcciones existe un alto índice de intercambio de energía cosmotelúrica que sus estructuras se encargan de canalizar a esa vertical que la convierte en beneficiosa para el ser humano.

En estas edificaciones, para lograr que el intercambio de energía cosmotelúrica sea mucho más intenso, se puede recurrir a un "rotor", que no es otra cosa que la propia acción del peregrino, que al caminar descalzo alrededor de la de la ermita, iglesia, catedral, etc., en el sentido de las agujas del reloj, consigue provocar una emisión más activa. Posteriormente, la propia estructura del edificio se encarga de dirigir las emisiones hacia esa perfecta vertical que provoca el Equilibrio Cosmotelúrico, en cuya trayectoria hemos de colocarnos para absorber las irradiaciones beneficiosas.

Posiblemente la más significativa de todas estas construcciones levantadas a lo largo del Camino de las Estrellas sea la iglesia de Santa M^a de Eunate (ubicada 5km antes de llegar a Puente la Reina). Un templo octogonal, levantado por los templarios en la segunda mitad del s. XII, donde la tradición dice que el peregrino (rotor) ha de dar tres vueltas alrededor de su galería porticada de 33 arcos para hacer más dinámico el intercambio de energía telúrica y cósmica. Hecho esto, para poder absorberla, uno ha de trasladarse al interior del templo para colocarse en la trayectoria por la que la propia estructura del edificio canaliza el intercambio de energía telúrica y cósmica dirigiéndolo a esa perfecta vertical (*equilibrio cosmotelúrico*) que la convierte en beneficiosa para el ser humano. En este caso la chimenea cosmotelúrica artificial se localiza justamente debajo de la bóveda nervada central.

(1) Se denomina *Energía Telúrica* a aquella que emana del subsuelo terrestre, después de haber sido producida por las vetas de agua subterránea, fallas geológicas y franjas de radiación (líneas de fuerza del campo magnético terrestre).

(2) Se llama *Energía Cósmica* a la que, procedente de los astros, penetra en la atmósfera llegando hasta el globo terráqueo, donde se estabiliza complementándose con la energía telúrica.

(3) La *radiestesia* (radio = energía / estesia = sensibilidad), es una actividad pseudocientífica que se basa en la afirmación de que los estímulos eléctricos, magnéticos, electromagnéticos y radioactivos de un cuerpo emisor pueden ser percibidos, manejados y dirigidos por una persona por medio de artefactos sencillos o construcciones que canalizan y amplifican estas irradiaciones.

(4) La *geobiología*, conocida también como la *medicina del hábitat*, estudia las relaciones del ser humano con el hábitat.



ENTREVISTA

PAULO GÓES

Atrae a más de 20 mil personas
por año al reservado CAMSSA
de Salvador

Recebe mais de 20 mil foliões por
ano no Camarote de Salvador

ENTREVISTA



Empezó su vida empresarial todavía joven con un grupo de amigos. Hoy es el responsable por el mayor reservado de todo el Carnaval de Salvador, CAMSSA. Una historia de éxito que no para de crecer.

ABRESCCO: ¿Cuál es la importancia del Camarote Salvador para el Carnaval bahiano, la mayor fiesta de participación popular del planeta?

PG: La relación de importancia es inversa, ya que el Carnaval bahiano es de fundamental importancia para CAMSSA; sin embargo, a lo largo de esos casi 19 años CAMSSA ha estado contribuyendo para mantener el Carnaval de calle de Salvador como la mejor y mayor fiesta popular del planeta; primeramente, a través de sus clientes (llamados *foliões* en portugués) que, en su mayoría, son turistas que consumen y tienen un gasto medio elevado, lo que hace con que mueva la economía de nuestra ciudad. Hay también nuestra búsqueda incesante por entregar excelencia a nuestros clientes por medio de prestación de servicios ofrecidos por proveedores diferenciados y gestionados por nuestro equipo, de cuya cualificación nos ocupamos continuamente.

ABRESCCO: ¿Cuál es su trayectoria personal y profesional, lo que hizo con que se interesara por esa actividad?

PG: Siempre me ha gustado relacionarme y divertirme con la gente. Empecé en el 1988 organizando la celebración de Noche Vieja en la casa de mis padres, para celebrar con amigos que compartían los costes de la fiesta. Luego, en 1993, algunos amigos (puedo revelar los nombres en caso de que me lo pidas) me invitaron a fundar el Bloco NU OTRO, que fue mi primer desafío empresarial (muy difícil, por cierto) en el segmento de entretenimiento. En 1997 nos asociamos al *Bloco EVA* y creamos el *Bloco NU OTRO EVA*, que tuvo mucho éxito en los siguientes carnavales. En 1998, con la decisión de la cantante Ivete Sangalo de seguir carrera solo, ella y Jesús Sangalo me invitaron a poner dos blocos en la calle. Así fue como adquirimos el *Bloco CORUJAS* y el *Bloco CERVEJA & CIA*, que, para nuestra inmensa alegría, brillan hasta hoy en la avenida. Finalmente, en 2001, Luis Eduardo, yo y otros dos socios fundamos CAMSSA, dirigido por *Premium Entretenimento*, productora también responsable por el *Réveillon Celebration* (Maceió) e *Ilha dos Aquários* (Porto Seguro). Y por lo demás, soy licenciado en economía y granjero por destino (administro haciendas de la familia en Rondônia), y también poseo una empresa de medios exteriores.

Começou sua carreira empresarial ainda adolescente com um grupo de amigos. Hoje em dia é o grande responsável pelo maior camarote de Salvador, o CAMSSA. Uma história de êxito empresarial que não para de crescer.

ABRESCCO: Qual a importância do Camarote Salvador para o Carnaval baiano, maior festa de participação popular do planeta?

PG: A relação de importância é inversa, já que o Carnaval Baiano é que é de fundamental importância para o CAMSSA; porém, ao longo desses quase 19 anos o CAMSSA vem contribuindo para manter o Carnaval de rua de Salvador como a melhor e maior festa popular do planeta; primeiramente, através dos seus clientes (foliões) que, na sua maioria, são turistas que consomem e têm um gasto médio elevado, movimentando a economia na nossa cidade. Há ainda a nossa busca incessante por entregar excelência aos nossos clientes por meio da prestação de serviços oferecidos por fornecedores diferenciados e administrados pela nossa equipe, a qual buscamos qualificar continuamente.

ABRESCCO: Qual a sua trajetória pessoal e profissional que fez com que o senhor se interessasse por essa atividade?

PG: Sempre gostei de me relacionar e me divertir com as pessoas. Comecei em 1988 fazendo Réveillons na casa dos meus pais, para celebrar com os amigos que dividiam os custos da festa. Depois, em 1993, alguns amigos (posso dizer os nomes caso queira) me convidaram para fundar o Bloco NU OUTRO, que foi meu primeiro desafio empresarial (muito difícil, aliás) no segmento do entretenimento. Em 1997, nos associamos ao Bloco EVA e criamos o Bloco NU OUTRO EVA, que teve muito sucesso nos Carnavais dos anos seguintes. Em 1998, com a decisão da cantora Ivete Sangalo de seguir em carreira solo, ela e Jesus Sangalo me convidaram para colocar dois blocos na rua. Foi assim que adquirimos o Bloco CORUJAS e o Bloco CERVEJA & CIA, que, para nossa imensa alegria, até hoje brilham na avenida. Finalmente, no ano de 2001, eu e Luis Eduardo, juntamente com outros sócios, fundamos o CAMSSA, gerido pela *Premium Entretenimento*, produtora que assina também o *Réveillon Celebration* (Maceió) e *Ilha dos Aquários* (Porto Seguro). De resto, sou economista por formação e fazendeiro por destino (administro fazendas da família em Rondônia), e tenho ainda uma empresa de mídia exterior.

ENTREVISTA

ABRESCCO: ¿Nos podría pasar algunos números del Carnaval bahiano y de su camarote?

PG: En 2018, CAMSSA generó 1900 empleos directos e indirectos. Durante los seis días de fiesta los cerca de 20 mil clientes disfrutaron de las más de 60 atracciones y consumieron 41.000 litros de agua, 94.500 unidades de bebida energética, 4.200 botellas de güisqui, entre otros. En total, 11.500kg de basura fueron recicladas. Hablando del Carnaval en su totalidad, en 2018 movió algo alrededor de R\$1,7 mil millones, batiendo récords en el sector hostelero, donde la tasa de ocupación llegó al 96%, un dato más que demuestra la fuerza de esta fiesta.

ABRESCCO: ¿Hacia dónde cree que va el Carnaval de Bahía en los próximos años? ¿Cuáles son las tendencias en ese sector del entretenimiento?

PG: El Carnaval bahiano está siempre cambiando debido a su multidiversidad de ritmos, sonidos y cultura. Después de años reinando bajo el boom de la llamada *Axé Music*, la fiesta se está adecuando poco a poco a la realidad, que señala el crecimiento de otros Carnavales por todo Brasil. Es muy difícil prever el Carnaval bahiano, sin embargo, creo que será siempre una gran fiesta, un bellissimo Carnaval, principalmente por la creatividad del bahiano, con mucha fuerza cultural, musical y expresiva participación del pueblo. El entretenimiento mueve miles de millones en todo el mundo y la tendencia es de crecimiento con mucha innovación.

ABRESCCO: ¿Cuántos lugareños, turistas brasileños y extranjeros frecuentan su camarote? ¿Qué se puede hacer para atraer aún más turistas?

PG: CAMSSA se compone de 90% de turistas nacionales, 8% de *foliões* locales y 2% de extranjeros. Para atraer a más turistas debemos aumentar la divulgación del Carnaval. Trabajaremos en la mejoría de los servicios de atención al turista, centrados en la calificación de mano de obra, inversión en seguridad y fortalecimiento de la red hotelera.

ABRESCCO: ¿Qué diría a los europeos en general, y más específicamente a los españoles, que estén interesados en conocer Brasil, Bahía y los Carnavales?

PG: Diría que deben de venir a Brasil, especialmente a Bahía, para conocer sus bellezas naturales, su pueblo hospitalario y su riquísima cultura. Se trata de una oportunidad única de vivenciar una experiencia inigualable en la mayor fiesta popular del planeta.

ABRESCCO: **Pode nos passar alguns números do Carnaval baiano e do seu camarote?**

PG: Em 2018, no CAMSSA, foram gerados 1900 empregos diretos e indiretos. Nos seis dias de festa, os cerca de 20 mil clientes curtiram mais de 60 atrações e consumiram 41.000 litros de água, 94.500 unidades de energético, 4.200 garrafas de uísque, entre outros. No total, 11.500kg de lixo foram reciclados. Quanto ao Carnaval como um todo, em 2018 movimentou algo em torno de R\$1,7 bilhão, batendo recordes no setor hoteleiro, em que a taxa de ocupação chegou a 96%, mais um dado que demonstra a força desta festa.

ABRESCCO: **Para onde o senhor acredita que irá o Carnaval baiano para os próximos anos? Quais as tendências nesse setor do entretenimento?**

PG: O Carnaval baiano está sempre mudando devido a sua multidiversidade de ritmos, sons e cultura. Após anos reinando sob o boom da chamada *Axé Music*, a festa vem se readeguando à nova realidade, que aponta para o crescimento de outros Carnavais Brasil afora. É muito difícil prever o Carnaval baiano, mas acredito que será sempre uma grande festa, um bellissimo Carnaval, principalmente pela criatividade do baiano, com muita força cultural, musical e expressiva participação do povo. O entretenimento movimenta bilhões no mundo todo, e a tendência é de crescimento com muita inovação.

ABRESCCO: **Quantos foliões locais, turistas brasileiros e estrangeiros frequentam o seu camarote? O que pode ser feito para atrair ainda mais turistas?**

PG: O CAMSSA tem 90% de turistas nacionais, 8% de foliões locais e 2% de estrangeiros.

Para atrairmos mais turistas, devemos aumentar a divulgação do Carnaval. Trabalharemos na melhoria nos serviços de atendimento ao turista, com foco na qualificação da mão de obra, investimento em segurança e fortalecimento da rede hoteleira.

ABRESCCO: **O que o senhor teria a dizer aos europeus de maneira geral e aos espanhóis, mais especificamente, que estejam interessados em conhecer o Brasil, a Bahia e o Carnaval?**

PG: Diria que eles devem vir ao Brasil, em especial à Bahia, para conhecer suas belezas naturais, seu povo hospitaleiro e sua cultura riquíssima. Trata-se de uma oportunidade



ENTREVISTA



ABRESCCO: ¿Cómo ve los próximos años del turismo en Brasil bajo la perspectiva del nuevo escenario político económico brasileño?

PG: Lo veo con mucho optimismo; después de algunos años en recesión, me parece que Brasil va por el camino correcto. La economía vive de expectativas y, terminado el período de elecciones, esas expectativas se han vuelto muy buenas, donde la tendencia es que haya un fortalecimiento del turismo. Como ciudadano y emprendedor tengo la esperanza de que el desarrollo sostenible será nuestro rumbo.

única de vivenciar uma experiência inigualável na maior festa popular do planeta.

ABRESCCO: Como o senhor enxerga os próximos anos do turismo no Brasil sob a ótica do novo cenário político econômico brasileiro?

PG: Enxergo com muito otimismo; após alguns anos em recessão, me parece que o Brasil está no caminho certo. A economia vive de expectativas e, terminado o período eleitoral, essas expectativas se tornaram muito boas, em que a tendência é que haja um fortalecimento do turismo. Como cidadão e empreendedor, torço para que o desenvolvimento sustentável seja o nosso rumo.



ENTREVISTA

JOÃO

JORGE

RODRIGUES

SANTOS

Presidente de Olodum

A punto de a cumplir 40 años, Olodum es una referencia en Brasil y fuera de ello. João Jorge encabeza el grupo con una misión que va más allá que la música, la de fomentar la ciudadanía. Y lo hacen eso a través de la divulgación de la cultura afro-brasileña, donde Olodum es un seno de proyectos sociales, tal cual dicen en la canción "É faraó", *Pelourinho, uma pequena comunidade, que porém unirá em laço de confraternidade.*

ABRESCCO: Presidente, ¿cuándo y por qué nació Olodum?

J.J: Olodum nació el 25 de abril de 1979, en Maciel Pelourinho, surgió de una broma entre amigos, y lo que era para ser una opción de ocio momentánea para moradores de Maciel Pelourinho ganó el mundo. Del Carnaval el grupo se expandió a un grupo musical.

Olodum está constituido por el *Bloco de Carnaval, tv Olodum, Escola Olodum, Tienda Planeta Olodum, Banda Olodum, Bando de Teatro*, además de las actividades de arte-educación y ciudadanía y de los derechos humanos, además de diversos proyectos desarrollados por el núcleo de producción.

ABRESCCO: ¿Nos equivocáramos si definiéramos Olodum como un Grupo Musical?

J.J: Absolutamente. Olodum también es un grupo musical, sin embargo, somos principalmente un grupo de cultura y educación con la finalidad de promocionar trabajos sociales, y acciones de combate a la discriminación racial, además de estimular y difundir la cultura afrobrasileña en Brasil y en el mundo.

ABRESCCO: ¿Cómo es la relación con otros grupos de Afoxé y Afros?

J.J: Positiva, buena, de alianza en relación a nuestras causas y luchas...

ABRESCCO: ¿Olodum se considera heredero de Ilê Aiyê?

J.J: Olodum es un bloco afro que sigue el modelo creado por Ilê Aiyê.

ABRESCCO: Michael Jackson grabó su famoso vídeo en Pelourinho y rodeado de tambores de Olodum. ¿Cuál es el significado de ese vídeo para Olodum después de su conocida repercusión mundial?

Prestes a cumprir 40 anos, o Olodum é uma referência nacional e internacional. João Jorge lidera o grupo com uma missão muito maior do que fazer música, mas a de formar cidadãos. Através da divulgação da cultura afro-brasileira, o Olodum é um berço de projetos sociais, como dizia na música "É faraó", *Pelourinho, uma pequena comunidade, que porém unirá em laço de confraternidade.*

ABRESCCO: Presidente, quando e porque nasceu o Olodum?

J.J: O Olodum nasceu em 25 de abril de 1979, no Maciel Pelourinho, surgiu de uma brincadeira entre amigos, e o que era para ser uma opção de lazer momentánea para moradores do Maciel Pelourinho ganhou o mundo. Do Carnaval o grupo se expandiu a um grupo musical.

O Olodum é constituído pelo Bloco de Carnaval, Tv Olodum, Escola Olodum, Loja Planeta Olodum, Banda Olodum, Bando de Teatro, além das atividades de arte-educação e cidadania e dos direitos humanos, além de diversos projetos desenvolvidos pelo núcleo de produção.

ABRESCCO: Se definirmos o Olodum como Grupo Musical, estaríamos enganados?

J.J: Sim, o Olodum é também um grupo musical, contudo somos principalmente um grupo de cultura e educação com finalidade de promover trabalhos sociais, e ações de combate à discriminação racial, além de estimular e difundir a cultura afro-brasileira no Brasil e no mundo.

ABRESCCO: Como é a relação com outros grupos de Afoxé e Afros?

J.J: Positiva, boa, de parceria em relação às nossas causas e lutas...

ABRESCCO: Olodum se considera herdeiros do Ilê Aiyê?

J.J: O Olodum é um bloco afro e segue o modelo criado pelo Ilê Aiyê.

ABRESCCO: Michael Jackson gravou seu famoso vídeo no Pelourinho e rodeado de tambores do Olodum. Qual o significado desse vídeo para o Olodum, após a sua conhecida repercussão mundial?

ENTREVISTA

J.J: El vídeo con Michael Jackson fue un hito en la vida de Olodum y todavía es una referencia musical para la Banda y para Olodum, Pelourinho, Salvador, Bahía. Además de Michael Jackson también encantó a varios artistas como: Linton Kesej Johnson, Paul Simon, Kimbra, Alpha Blondy, Julian Marley, Zigg Marley, The Platters, Kimbra, Gal Costa, Caetano Veloso, Xuxa, Ivete, Cidade Negra, Caetano, Gil, Tim Maia, Jorge Ben, Elba Ramalho, Daniela Mercury y Carlinhos Brown.

ABRESCO: ¿Sabéis que, en España, además de ser muy conocidos, también se os quiere mucho? ¿Qué planes artísticos tenéis para España en 2019?

J.J: Queremos hacer una gira de 40 años de *Samba Reggae* y España será homenajeada con más Olodum y sus principales éxitos.

ABRESCO: Tras más de 30 años de "Eu Falei Faraó", ¿qué significado tiene esta canción en la historia de Olodum? ¿Por qué esta conexión con Egipto?

J.J: Se trata de nuestra principal canción sobre la historia de la civilización surgida en África. Egipto es la cuna de la civilización y nuestro principio. Debido a lazos históricos, en 1982 hizo un bellissimo Carnaval sobre Egipto, y la canción "Faraó" de Luciano Gomes popularizó la historia, la religión, la cultura africana de Egipto en Bahía y en Brasil.

J.J: O vídeo com Michael Jackson foi um marco na vida do Olodum e ainda é uma referência musical para a Banda e o Olodum, Pelourinho, Salvador, Bahia. Além de Michael Jackson também encantou vários artistas como: Linton Kesej Johnson, Paul Simon, Kimbra, Alpha Blondy, Julian Marley, Zigg Marley, The Platters, Kimbra, Gal Costa, Caetano Veloso, Xuxa, Ivete, Cidade Negra, Caetano, Gil, Tim Maia, Jorge Ben, Elba Ramalho, Daniela Mercury e Carlinhos Brown.

ABRESCO: Vocês sabem que na Espanha, além de serem muito conhecidos, são muito queridos? Quais planos artísticos têm para a Espanha, em 2019?

J.J: Pretendemos fazer uma tour dos 40 anos do Samba Reggae e a Espanha será homenageada com mais Olodum e seus principais hits de sucessos.

ABRESCO: Passados mais de 30 anos de "Eu Falei Faraó", qual significado tem esta canção na história de Olodum? Por que esta ligação com o Egipto?

J.J: É a nossa principal música sobre a história da civilização surgida na África, o Egito é o berço da civilização e nosso começo. Por laços históricos, em 1987 fez um bellissimo Carnaval sobre o Egito, e a canção "Faraó" de Luciano Gomes popularizou a história, a religião, cultura africana do Egito na Bahia e no Brasil.



Optimismo nacional

Otimismo nacional



El optimismo viene siendo la tónica en el medio empresarial, dentro y fuera de Brasil. Una vez definidas las elecciones y escogidos, de manera predominante técnica, los nombres de los primeros escalones del nuevo gobierno, todos los mercados han reaccionado positivamente, reflejándose, principalmente, en la valorización del real y en la bolsa que ha alcanzado niveles récord. Con el esperado crecimiento económico y la consecuente reducción del desempleo, junto con la tan esperada nueva política de combate a la criminalidad y de las invasiones que tanto han estado perjudicando la inversión y el turismo brasileño, es de esperar una gran demanda de activos inmobiliarios con potencial turístico.

O otimismo tem sido a tônica no meio empresarial, dentro e fora do Brasil. Definidas as eleições e escolhidos, de maneira predominantemente técnica, os nomes dos primeiros escalões do novo governo, todos os mercados têm reagido positivamente, refletindo, principalmente, na valorização do real e na bolsa que tem atingido patamares recordes. Com o esperado crescimento econômico e a consequente redução do desemprego, junto com a tão esperada nova política de combate à criminalidade e às invasões que tanto têm prejudicado o investimento e o turismo brasileiro, espera-se uma grande procura por ativos imobiliários com potencial turístico.



ABRESCCO REAL ESTATE

Joaci Góes Filho

Desde 2008 esa búsqueda estaba estancada por causa de la crisis mundial, que solo recientemente ha sido vencida por parte de las grandes economías europeas, principales inversores internacionales en grandes proyectos inmobiliarios en las costas de Brasil. Con el cambio del euro por encima de los 4 reales y los precios de los terrenos aún devaluados por la reciente y mayor crisis económica brasileña de todos los tiempos, estamos ante un momento idóneo para la compra de excepcionales terrenos a la orilla del mar, que escasearán y se revalorizarán cada vez más, tanto en sentido real como con relación al cambio de moneda que también se espera que se revalorice en los primeros meses de gestión del gobierno entrante.

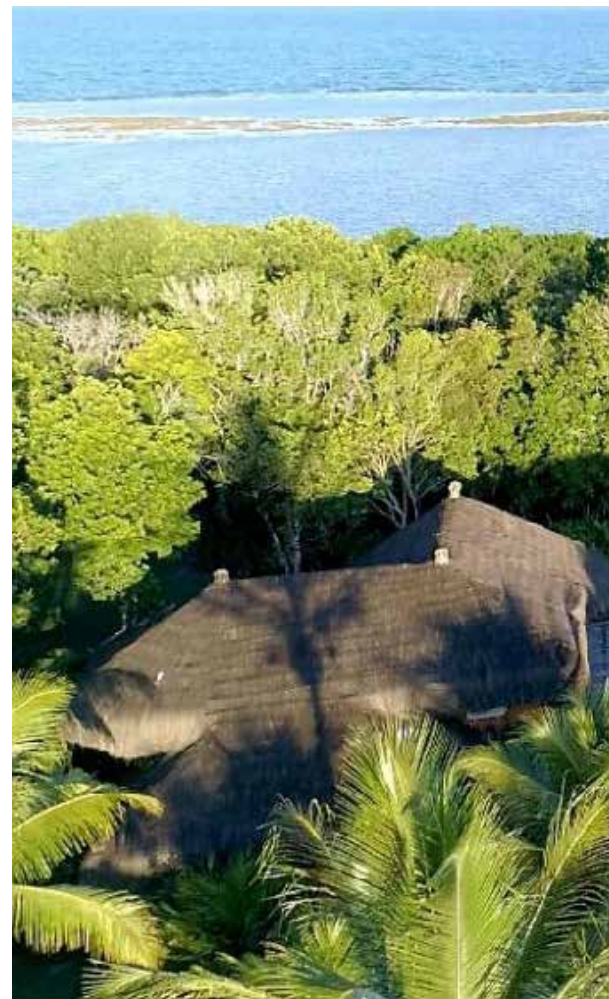


Desde 2008 essa procura esteve estagnada por conta da crise mundial, que só recentemente foi vencida pelas grandes economias europeias, principais investidores internacionais em grandes projetos imobiliários nas costas do Brasil. Com o euro acima de 4 reais e os preços de terrenos ainda contaminados pela recente e maior crise econômica brasileira de todos os tempos, o momento é ímpar para a compra dos excepcionais terrenos à beira-mar, que cada vez mais deverão escassear se valorizar, tanto em sentido real quanto com relação ao câmbio que também se espera valorizar nos primeiros meses de gestão do governo que chega.



Los activos inmobiliarios a la orilla del mar son irreproducibles y, por eso, inmunes a los movimientos disruptivos que tanto han transformado mercados, antes inexpugnables, en casi nada. Esa convergencia de variables presentes, simultáneamente, en el momento en que se estrena un nuevo gobierno electo después de años de crisis interminables y escándalos políticos, lleva a creer que Brasil es hoy y continuará siendo a lo largo del año, una gran oportunidad inversora. Y en el sector inmobiliario no será diferente.

“...estamos ante un momento idóneo para la compra de excepcionales terrenos a la orilla del mar, que escasearán y se revalorizarán cada vez más”



Ativos imobiliários à beira-mar são irreproduzíveis e, por isso, imunes a movimentos disruptivos que tanto têm transformado mercados, antes inexpugnáveis, em quase nada. Essa convergência de variáveis presentes, simultaneamente, no momento em que estreia um novo governo eleito depois de anos de intermináveis crises e escândalos políticos, leva a crer que o Brasil é hoje e continuará a ser ao longo do ano, a bola da vez. E no setor imobiliário não será diferente.

“...o momento é ímpar para a compra dos excepcionais terrenos à beira-mar, que cada vez mais deverão escassear se valorizar”



MARIA KRUSCHEWSKY



ENTREVISTA

La artista Maria Kruschewsky, bahiana nacida en Salvador, expone y trabaja en todo el mundo. Formada por la UFBA – *Universidade Federal da Bahia* en el Curso de Artes Plásticas, trabaja en esta área, en su propio estudio, desarrollando proyectos mediante la utilización de técnicas de pintura sobre lienzo, grabado sobre metal, monotipía y escultura.

NEWSKY

A artista plástica Maria Kruschewsky é baiana, natural de Salvador, expõe e trabalha pelo mundo. Formada pela UFBA – Universidade Federal da Bahia no Curso de Artes Visuais, atua nesta área, em estúdio próprio, desenvolvendo projetos utilizando as técnicas de pintura em tela, gravura em metal, monotipia e escultura.



Abrescco: El éxito de tu arte es notorio. Tus exposiciones en tantos países lo han hecho patente de manera clara e incuestionable. ¿A qué le atribuimos ese éxito?

María: Yo lo atribuyo al sentimiento que está involucrado en esta manifestación, en la euforia interna del artista, la creatividad de un artista no cesa, vive en constante ebullición. Porque mis pinturas son sólo la manifestación de mis sentimientos más íntimos. La gente lo siente. Eso es arte. La ma-

nifestación de lo que de otro modo no se manifestaría, para que la gente pueda verlo y sentirlo. El arte habla de sentimiento a sentimiento. El espectador reacciona a su manera individual. Mucha gente dice que me ven en muchas obras, me parece muy interesante y me siento halagada.



Abrescco: ¿A quién le atribuye tanto éxito?

María: A un largo período de investigación y estudios, un artista sí que puede tener el don, pero esa energía dinámica del arte aparece tras mucho esfuerzo y estudio que nadie ve. Cuando las personas se disponen a admirar una obra, de cualquier artista, perciben en el lenguaje de las pinturas, de las imágenes de los lienzos o en la imagen impresa en cualquier tipo de arte, algo que es muy de

Abrescco: É notório o sucesso da sua arte. As suas exposições em tantos países deixou isso registrado de forma clara e inquestionável. A que você atribui isso?

María: Eu atribuo isso ao sentimento que está envolvido nessa manifestação, na euforia interna do artista, a criatividade de um artista não cessa, vive em constante ebulição. Porque os meus quadros são somente a manifestação dos meus sentimentos mais intrínsecos. As pessoas sentem isso. Isso é arte. A manifestação do que não se manifestaria de outra forma, para que as pessoas possam apenas ver e sentir. Arte fala de sentimento para sentimento. O espectador reage à sua maneira individual. Muitas pessoas dizem que me veem em muitas obras, acho isso muito interessante e fico lisonjeada.

Abrescco: A quem você atribui tanto sucesso?

María: Atribuo a um longo período de pesquisa e estudos, um artista pode ter o dom sim, mas essa energia dinâmica da arte aparece com muito esforço e estudo que ninguém vê. Quando as pessoas se dispõem a admirar uma obra, de qualquer artista, elas percebem na linguagem das tintas, das imagens das telas ou na imagem impressa em todo tipo de arte, algo muito da sua história individual. Arte é isso, uma manifestação do próprio espectador, cada um tem sua visão de mundo e cargas históricas que vislumbram de uma certa maneira na arte que está observando.

Abrescco: Como você se descobriu artista?

María: Eu trabalhei por 12 anos como designer de interior, fiz universidade de arte na Bahia em Salvador a UFBA, e digo sempre que quem me despertou como artista foi o mestre Evandro Sybine, curador e professor da UFBA.

Abrescco: Qual a característica mais marcante no seu trabalho?

María: Eu sou extremamente criativa, uma vez ouvi de um artista que visitava meu estúdio que sou uma máquina de criação que não dá STOP, penso que minha característica mais marcante é minha criatividade. Eu não paro!

Abrescco: Quais as matérias primas de sua preferência para criar suas obras?

María: A que eu tenho no momento! Atuo em muitas áreas da arte, escultura de metal, pintura, gravuras, xilo, linóleo e gravura em metal, só quem conhece o processo de

ENTREVISTA

su historia individual. El arte es eso, una manifestación del espectador mismo, cada uno tiene su visión del mundo y un bagaje histórico que vislumbran de cierta manera en el arte que están observando.

Abrescco: ¿Cómo te descubriste como artista?

María: Trabajé durante 12 años como diseñadora de interiores, hice la universidad de arte en Bahía, en Salvador, en la UFBA, y siempre digo que quien me despertó como artista fue el maestro Evandro Sybine, tutor y profesor de la UFBA.

Abrescco: ¿Cuál es la característica más sorprendente en tu trabajo?

María: Soy extremadamente creativa. Una vez escuché de un artista que visitó mi estudio que soy una máquina de creación que no para, creo que mi rasgo más llamativo es mi creatividad. ¡No paro!

Abrescco: ¿Qué materiales prefiere para crear tus obras?

María: ¡Lo que tenga en ese momento! Actúo en muchas áreas artísticas, escultura de metal, pintura, grabados, xilografía, linóleo y grabado en metal, solo quien conoce el proceso de grabado en metal sabe lo laborioso que es. Ni te imaginas cómo es todo el proceso con ácido para fijar el dibujo en la chapa metálica y, a continuación, pasar a la prensa para imprimir el papel. Así que utilizo mucho material, placas de cobre, bronce, cerámica, óleo y pintura acrílica y ahora estoy navegando en el mundo del papel hindú y japonés que he traído de fuera. En la pintura el desafío con lienzos de gran formato me hace ocupar grandes espacios.

Abrescco: Según Evandro Sybine, eres una artista que contribuyó con estudios e investigaciones a mejorar la calidad de la impresión gráfica en metal. ¿Cómo fue tu investigación?

María: En el arte del grabado, buscando nuevas posibilidades con soporte en papel y otras modalidades, ampliando el uso de materiales. En el arte de la impresión

con el control táctil de una impresora, en el sentido de los ajustes esenciales para la producción, la búsqueda de la armonía en el ambiente del estudio, con todo aquello que implica la construcción: los ácidos, el agua, la tinta, el pegamento, el papel y la presión. Los elementos constructivos y la investigación en el campo de grabado no tóxico.

Abrescco: Tus exposiciones cuentan con la presencia de grandes nombres dentro del mundo de las artes, como Bel Borba, artista consagrado como todo el mundo sabe, además de nombres como el profesor de Artes Plásticas de la Escola Baiana de Belas Artes, Evandro Sybine, Antonello Labarte, Fernando Freitas Pinto y Mercedes Kruschewsky, que también fue directora de la Universidade Federal da Bahia. ¿A qué atribuye esto?

María: Espero que a la calidad de mi trabajo. Todo ellos son también grandes inspiradores para mí.

Abrescco: ¿En qué lugares o países ya has expuesto?

María: São Paulo, Nueva York, Miami, Fort Lauderdale, Miami Beach, Portugal, Douro, Bulgaria, París, Macedonia, Londres y Japón. Este año voy a tener el privilegio de exponer en Alemania, Portugal, Miami y Nueva York.

Abrescco: ¿Qué es el arte para ti?

María: Manifestaciones estéticas, que pueden tener innumerables significados.

Abrescco: Se sabe que estás interesada en los problemas sociales y que, con tu arte, contribuyes con ONG's y proyectos sociales. ¿Qué te motiva?

María: Cada vez que dono un trabajo a instituciones que cuidan a las personas que más lo necesitan, me siento como si hiciera más por mí misma. ¡Siento un placer inexplicable!

Abrescco: ¿Qué artistas plásticos han motivado o motivan actualmente tu carrera?

María: Me encanta Claude Monet, pero también adoro a Robert Motherwell, Franz Kline, Mark Rothko, soy muy

ENTREVISTA



gravura em metal sabe o quanto é trabalhoso, não têm ideia de como é todo o processo com ácido (pé cloreto de ferro, modalidade indireta) para fixar o desenho na chapa de metal e depois passar na prensa para pigmentar o papel. Então uso muito material, placa de cobre, bronze, cerâmica, tinta óleo e acrílica e agora estou navegando no mundo dos papéis indianos e japoneses que comprei fora do país. Na pintura o desafio com o tecido em grande formato me faz ocupar grandes espaços.

Abrescco: Segundo Evandro Sybine você é uma artista que contribuiu com estudos/pesquisas para melhorar a qualidade da impressão gráfica em metal. Como foi essa sua pesquisa?

María: Na arte da gravura buscando novas possibilidades com o suporte papel e outras modalidades, ampliando o uso de materiais. Na arte da impressão o controle tátil de uma impressora, no sentido das regulagens essenciais para produção, a busca da harmonia no ambiente do estúdio, com aquilo que envolve a construção: os ácidos, a água, a tinta, a colagem, o papel e a pressão. Os elementos da construção e a pesquisa no campo da gravura não tóxica.

Abrescco: Suas exposições contam com a presença de nomes fortes no universo das artes, como por exem-

plo Bel Borba, artista consagrado como todos sabem, além de nomes como o do Professor de Artes Plásticas da Escola Baiana de Belas Artes, Evandro Sybine, Antonello Labarte, Fernando Freitas Pinto e Mercedes Kruschewsky que inclusive foi diretora da Universidade Federal da Bahia. A que você atribui isso?

María: Espero que à qualidade de meu trabalho. Todos também são grandes inspirações para mim.

Abrescco: Em quais lugares ou países você já expôs?

María: São Paulo, Nova York, Miami, Fort Lauderdale, Miami Beach, Portugal, Douro, Bulgária, Paris, Macedônia, Londres e Japão. Esse ano vou ter o privilégio de expor na Alemanha, Portugal, Miami e Nova York.

Abrescco: O que é arte para você?

María: Manifestações estéticas, que podem ter inúmeros significados.

Abrescco: Sabe-se que você se interessa por questões sociais e que, com sua arte, você contribui com ONGs e projetos sociais. O que lhe motiva?

María: Toda vez que faço uma doação de uma obra para instituições que cuidam de pessoas que mais precisam, sinto que faço mais por mim. Sinto um prazer inexplicável!

Abrescco: Quais os artistas plásticos que mais motivaram ou motivam sua carreira?

María: Eu amo Claude Monet, mas também adoro Robert Motherwell, Franz Kline, Mark Rothko sou muito eclética nesse sentido. Estou sempre em uma pesquisa contínua. Sinto muita atração pelo expressionismo abstrato...

Abrescco: Qual o artista plástico que mais toca o seu coração?

María: Tem uma artista americana que sou encantada pelo trabalho que ela fez e as dimensões de suas obras, Helen Frankenthaler

Abrescco: Quais os seus projetos para futuro com a sua arte?

ENTREVISTA

eclectica en ese sentido. Siempre estoy en una investigación continua. Me atrae mucho el expresionismo abstracto...

Abrescco: ¿Qué artista plástico toca más tu corazón?

María: Hay una artista americana que me tiene encantada por el trabajo que hace y por las dimensiones de sus obras, Helen Frankenthaler.

Abrescco: ¿Cuáles son tus proyectos para el futuro con tu arte?

María: Estoy con un proyecto súper innovador para mi arte que es hacer esculturas de grandes dimensiones y exponerlas en todo el mundo, donde sea invitada.

Abrescco: ¿Tienes alguna predilección por algún tipo de arte?

María: Me gusta el arte figurativo, que pinté mucho al principio de mi carrera y con el que sigo hasta hoy. Son pinturas de naturaleza y pájaros, que son mi pasión. Sin embargo, cuando me invitaron a exponer en Japón, el tema era más propicio para un arte abstracto y comencé mi investigación en expresionismo abstracto con collage. También he navegado por esa esfera.

Abrescco: ¿En qué galerías de Salvador podemos adquirir tus obras?

María: En la galería Paulo Darzé Galeria y en la galería Pena Cal.

Abrescco: ¿Cuál de tus obras de arte es la que más te toca el alma?

María: Una titulada "El buen querer". Tiene el fondo de azulejos azules, y pájaros y árboles frente de los azulejos. En esa obra, me inspiré en un viaje al frente de mi familia llamada Alvinópolis, una hacienda de cacao rodeada de árboles frutales que se encuentra en Ubaitaba, en el interior de Bahía, y en la cual pasé momentos inolvidables en mi niñez rodeada de mi familia, mis queridos padres Gabino y Eulina, mis hermanos Leonardo, Eugenio y Lara. Por eso el título "El buen querer".



María: Estou com um projeto super inovador para minha arte que é fazer esculturas de grandes dimensões e fazer exposições com elas ao redor do mundo, aonde for convidada.

Abrescco: Você tem alguma predileção por algum tipo de arte?

María: Gosto da arte figurativa, que pintei muito no início da minha carreira e sigo até hoje. São pinturas da natureza e pássaros que são minha paixão. Porém, quando fui convidada para expor no Japão, o tema era mais para o

ENTREVISTA



abstrato e comecei minha pesquisa no expressionismo abstrato com colagem. Venho navegando por essa esfera também.

Abrescco: Em que galerias em Salvador podemos adquirir suas obras?

Maria: Paulo Darzé Galeria e Pena Cal Galeria.

Abrescco: Qual a sua obra de arte que mais toca a sua alma?

Maria: O título dela é "O bem querer", ela tem o fundo de azulejos azuis, pássaros e árvores à frente dos azulejos. Me inspirei nessa obra em uma viagem a uma fazenda da minha família chamada Alvinópolis, uma fazenda de cacau rodeada de árvores frutíferas que fica em Ubaitaba no interior da Bahia, na qual passei por momentos inesquecíveis na minha infância ao redor de minha família, meus amados pais Gabino e Eulina, meus irmãos Leonardo, Eugênio e Lara. Por isso o título "O bem querer".

Innovación y desarrollo en Brasil

Brasil es la principal economía en América Latina y el Caribe y está situada entre las diez primeras economías del mundo. Por cifras de crecimiento, Brasil lleva el mayor peso de la región y, aunque actualmente se recupera de la última recesión experimentada en 2015 y 2016, sus previsiones apuntan a una tasa de crecimiento del producto interior bruto (PIB) del 1,6% para 2018 y del 2,5% para 2019, según el Banco Central de Brasil.

Este año, Brasil logró subir cinco posiciones en el Ranking Mundial de Innovación, elaborado por la Universidad de Cornell y la Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI). Esta mejora del índice se debe, principalmente, a la inversión en I+D, importaciones y exportaciones de alta tecnología y la calidad de las publicaciones científicas nacionales, destacando la *Universidad de São Paulo*, la *Universidad de Campinas* y la *Universidad de Rio de Janeiro* que, también, se encuentran entre las 10 mejores universidades de América Latina, según el ranking de 2018 de Times Higher Education.

El gobierno brasileño tiene como objetivo que la innovación sea uno de los motores de crecimiento de la economía, ya que permitirá modernizar su industria nacional y crear ventajas competitivas. Por ello, está actualizando el marco legal en esta materia para apoyar la innovación de las empresas a gran escala, incluyendo garantías para que las inversiones en investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) estén protegidas por medio de políticas sólidas de propiedad intelectual (PI).

“São Paulo, centro financiero del país, alcanzó en 2017 un PIB de 2,06 mil millones de reales, que representa más de un tercio del PIB nacional”

La Asociación Nacional de Entidades Promotoras de Emprendimientos Innovadores (ANPROTEC) registra 370 asociados en todo el país, entre incubadoras de empresas, parques tecnológicos, aceleradoras, coworkings, centros de investigación, órganos públicos y otras entidades relacionadas con el emprendimiento y la innovación.

El top 10 del Ranking de Competitividad de 2017, muestra que los estados con mayor inversión en I+D son: São Paulo, Paraná y Mato Grosso do Sul, y, entre, los que registran más números de patentes destacan: Rio Grande do Sul, Santa Catarina y São Paulo.

Inovação e desenvolvimento no Brasil

Brasil é a principal economia da América Latina e do Caribe e está situada entre as dez primeiras economias do mundo. Por cifras de crescimento, o Brasil é o país de maior peso da região e, embora atualmente se recupera da última recessão experimentada em 2015 e 2016, suas previsões apontam a uma taxa de crescimento do produto interno bruto (PIB) de 1,6% para 2018 e de 2,5% para 2019, segundo o Banco Central do Brasil.

Este ano o Brasil conseguiu subir cinco posições no Ranking Mundial de Inovação, elaborado pela Universidad de Comell e a Organización Mundial de Propiedad Intelectual (OMPI), esta melhoria do índice se deve, principalmente, ao investimento em P&D (Pesquisa & Desenvolvimento), importações e exportações de alta tecnologia e a qualidade das publicações científicas nacionais, destacando a Universidade de São Paulo, a Universidade de Campinas e a Universidade do Rio de Janeiro que também, se encontram entre as 10 melhores universidades da América Latina, segundo o ranking de 2018 da Times Higher Education.

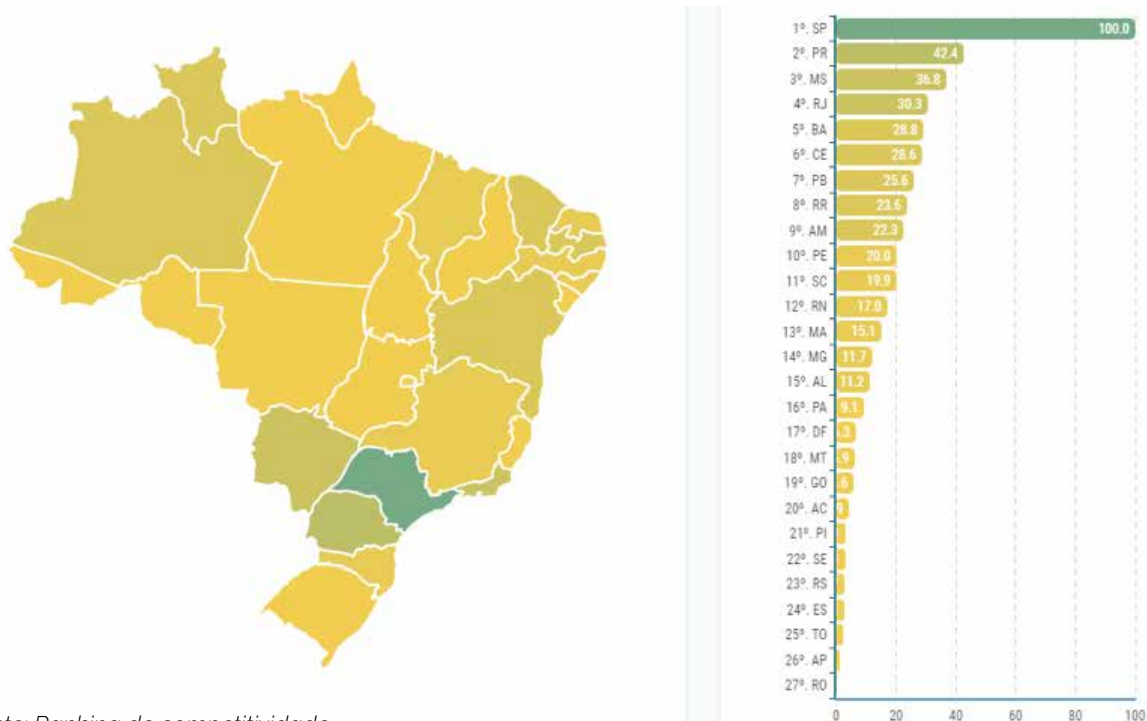
O governo brasileiro tem como objetivo que a inovação seja um dos motores de crescimento da economia, já que permitirá modernizar sua indústria nacional e gerar vantagens competitivas. Por isso está atualizando as bases legais nesta matéria para apoiar a inovação das empresas em grande escala, incluindo garantias para que os investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação (PD&I) estejam protegidos pro meio de políticas sólidas de propriedade intelectual (PI).

“São Paulo, centro financeiro do país, alcançou em 2017 um PIB de 2,06 bilhões de reais, que representa mais de um terço do PIB nacional”

A Associação Nacional de Entidades promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC) registra 370 associados em todo o país, entre incubadoras de empresas, parques tecnológicos, aceleradoras, coworkings, centros de pesquisa, órgãos públicos e outras entidades relacionadas com o empreendimento e a inovação.

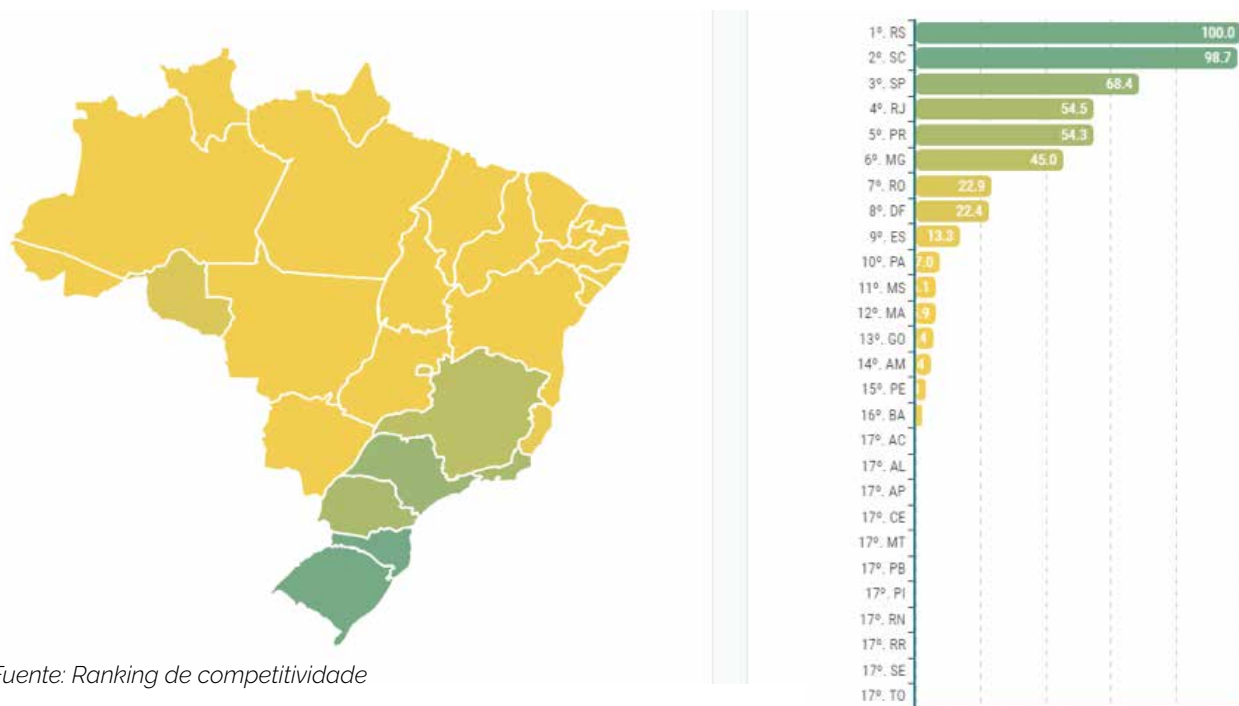
O top 10 do Ranking de Competitividade de 2017 mostra que os estados com maior investimento em P&D são: São Paulo, Paraná e Mato Grosso do Sul, e, entre, os que registram mais números de patentes destacam: Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo.

Ranking de inversiones en innovación y desarrollo 2017



Fuente: Ranking de competitividade

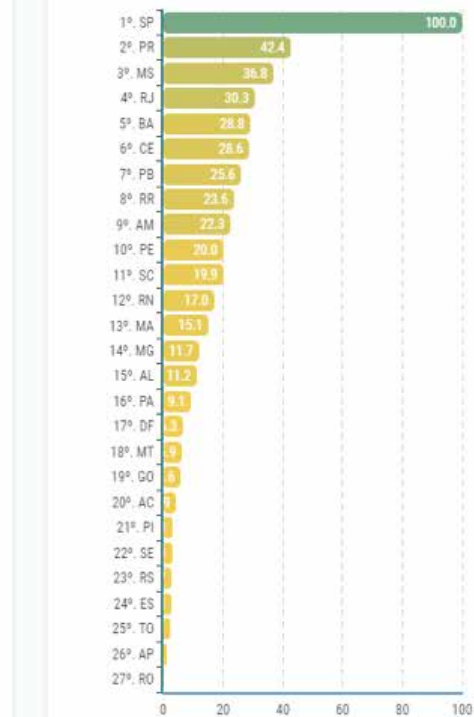
Ranking de registro de patentes 2017



Fuente: Ranking de competitividade

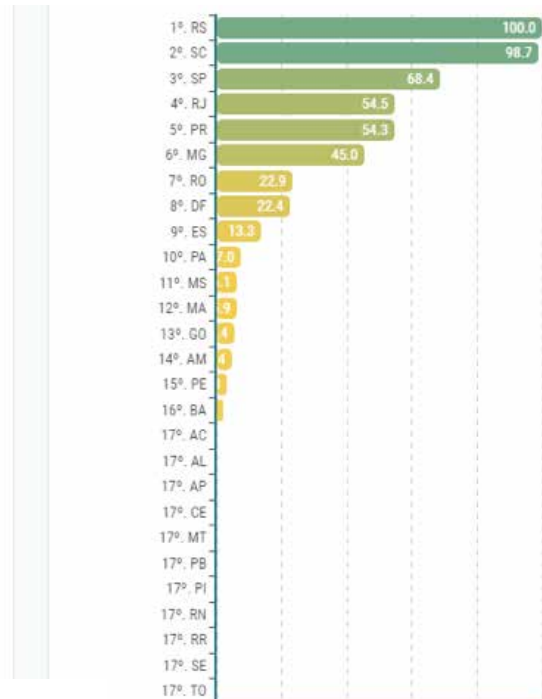
ECONOMIA

Ranking de investimentos em inovação e desenvolvimento 2017



Fonte: Ranking de competitividade

Ranking de registro de patentes 2017



Fonte: Ranking de competitividade

São Paulo, centro financiero del país, alcanzó en 2017 un PIB de 2,06 mil millones de reales, que representa más de un tercio del PIB nacional, según el Portal de Estadística del Estado de São Paulo (SEADE). Posee una de las mejores estructuras de I+D de América Latina, invierte cerca del 60 por ciento del total del país.

España: oportunidades para proyectos internacionales de cooperación tecnológica

España ocupa un lugar destacado a nivel mundial, es la 14ª economía mundial en términos de tamaño del PIB, 13º país más atractivo para la inversión extranjera directa (IED), 14º emisor de IED y 11º exportador de servicios comerciales.

El Instituto Nacional de Estadística (INE) español cifra en 13.260 millones de euros (58.000 millones de reales) el gasto interno en I+D en 2016. Más de la mitad es ejecutado dentro del sector de empresas e instituciones sin fines de lucro. Este gasto representa 1,19% del PIB.

La Comunidad de Madrid tiene el mayor gasto de innovación tecnológica (37%), seguida de Cataluña (24,3%) y País Vasco (9,9%).

Las empresas del sector Servicios concentraron casi la mitad del gasto en I+D empresarial en 2016, y, la otra mitad, está concentrada por la industria. Por ramas de actividad, destacan: Servicios de I+D (21,6%), Farmacia (8,9%) y Programación, Consultoría y otras actividades informáticas (8,4%), según el INE.

Apoyo para la cooperación tecnológica España-Brasil

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Economía y Empresa, promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas. La entidad canaliza las solicitudes de financiación y apoyo a los proyectos de I+D+i de empresas españolas en los ámbitos estatal e internacional.

La relación entre Brasil y el CDTI se remonta a más de 25 años atrás, siendo este uno de los países prioritarios. En 1996 se firmó el primer acuerdo bilateral con la Financiadora de Estudios y Proyectos (FINEP). Actualmente, El CDTI y la FINEP tienen dos convocatorias para proyectos de cooperación tecnológica. Se trata, por un lado, de la 'Convocatoria para proyectos de I+D entre empresas de Brasil y España', la edición actual estará abierta hasta el 30 de junio de 2019; y, por otro lado, la 'Convocatoria para proyectos de cooperación tecnológica entre un centro de investigación brasileño (ICT) y una empresa española', cuya primera edición se cerró en septiembre de 2017 y se tiene previsto publicar una segunda en 2019.

En 2017, el CDTI firmó un programa bilateral con la Fundación de Apoyo a la Investigación del Estado de São Paulo (FAPESP), una de las principales agencias para el fomento de la investigación científica y tecnológica de Brasil. La convocatoria FAPESP-CDTI, va dirigida a financiar proyectos de colaboración tecnológica entre compañías españolas y pequeñas empresas (menos de 250 empleados) del estado de São Paulo.

Recientemente, se ha publicado la nueva convocatoria del programa europeo Eureka: 'GlobalStars Brasil' para proyectos de cooperación tecnológica entre Brasil y países europeos, en los que se incluye a España. Las agencias gestoras son el CDTI en España y la FINEP, FAPESP y la Empresa Brasileña de Investigación e Innovación Industrial (EMBRAPII), los proyectos pueden abarcar cualquier temática y sector tecnológico.

Perspectivas del CDTI en Brasil

El CDTI tiene previsto continuar dando apoyo, desde el punto de vista tecnológico, a las empresas españolas que deseen introducirse o consolidar posiciones en un mercado tan exigente como es el brasileño. Por un lado, dando apoyo y asesoramiento en la ejecución de estos proyectos de I+D en cooperación y, por otro, con la financiación correspondiente.

Francisco Marín, director general del CDTI, quiere, y apuesta, por firmar acuerdos con otras agencias financiadoras de otros estados brasileños, como Río Grande do Sul o Minas Gerais por su actividad industrial y tecnológica.

São Paulo, centro financeiro do país, alcançou em 2017 um PIB de 2,06 bilhões de reais, que representa mais de um terço do PIB nacional, segundo o Portal de Estatística do Estado de São Paulo (SEADE). Possui uma das melhores estruturas de P&D da América Latina, investe cerca de 60 por cento do total do país.

Espanha: oportunidades para projetos internacionais de cooperação tecnológica

A Espanha ocupa um lugar destacado a nível mundial, é a 14ª economia mundial em termos de tamanho do PIB, 13º país mais atrativo para o investimento estrangeiro direto (IED), 14º emissor de IED e 11º exportador de serviços comerciais.

O Instituto Nacional de Estadística (INE) espanhol aponta que o gasto interno em P&D em 2016 soma de 13.260 milhões de euros (58.000 bilhões de reais). Mais da metade é executado dentro do setor de empresas e instituições sem fins lucrativos. Este gasto representa 1,19% do PIB.

A Comunidade de Madrid tem o maior gasto de inovação tecnológica (37%), seguida pela Catalunha (24,3%) e País Basco (9,9%).

As empresas do setor de serviços concentraram quase a metade do gasto em P&D empresarial em 2016, e a outra metade está concentrada pela indústria. Por setores de atividade, destacam-se: Serviços de I+D (21,6%), Farmácia (8,9%) e Programação, Consultoria e outras atividades informáticas (8,4%), segundo o INE.

Apoio para a cooperação tecnológica Espanha-Brasil

O Centro para o Desenvolvimento Tecnológico Industrial (CDTI) é uma Entidade Pública Empresarial, dependente do Ministério de Economia e Empresa, promove a inovação e o desenvolvimento tecnológico das empresas espanholas. A entidade canaliza os pedidos de financiamento e apoio aos projetos de P&D+i de empresas espanholas nos âmbitos estatal e internacional.

A relação entre o Brasil e o CDTI data de mais de 25 anos atrás, sendo este um dos países prioritários. Em 1996 foi assinado o primeiro acordo bilateral com a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). Atualmente, o CDTI e a FINEP têm duas convocatórias para projetos de cooperação tecnológica. Trata-se, por um lado, da "Convocatória de projetos de I+D entre empresas do Brasil e da Espanha", a edição atual estará aberta até dia 30 de junho de 2019; e por outro lado a "Convocatória para projetos de cooperação tecnológica entre um centro de pesquisa brasileiro (ICT) e uma empresa espanhola", cuja primeira edição terminou em setembro de 2017 e há previsão de ser publicada uma segunda em 2019.

Em 2017 o CDTI assinou um programa bilateral com a Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP), uma das principais agências para o fomento da pesquisa científica e tecnológica do Brasil. A convocatória FAPESP-CDTI é dirigida a financiar projetos de colaboração tecnológica entre companhias espanholas e pequenas empresas (menos de 250 funcionários) do estado de São Paulo.

Recentemente foi publicada a nova convocatória do programa europeu Eureka: 'GlobalStars Brasil' para projetos de cooperação tecnológica entre o Brasil e países europeus, dos quais a Espanha faz parte. As agências gestoras são o CDTI na Espanha e a FINEP, FAPESP e a Empresa brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial (EMBRAPII), os projetos podem incluir qualquer temática e setor tecnológico.

Perspectivas do CDTI no Brasil

O CDTI tem previsão de continuar dando apoio, desde o ponto de vista tecnológico, às empresas espanholas que desejem começar ou consolidar posições em um mercado tão exigente como o brasileiro. Por um lado, dando apoio e assessoria na execução destes projetos de I+D em cooperação, e por outro, com o correspondente financiamento.

Francisco Marín, diretor general do CDTI, quer e aposta por assinar acordos com outras agências financiadoras de outros estados brasileiros, como Rio Grande do Sul ou Minas Gerais por sua atividade industrial e tecnológica.



Francisco Marín, Diretor Geral da CDTI. / Francisco Marín, Director General de CDTI

Recomendaciones

El director general del CDTI recomienda a las empresas que se planteen estos proyectos de cooperación tecnológica como una oportunidad para posicionarse en nuevos mercados y establecer relaciones a medio-largo plazo con compañías y/o entidades del país que complementen sus recursos y capacidades con el fin de ser más competitivas y compartir riesgos.

"El desarrollo de tecnología propicia la generación de riqueza de un país; crea puestos de trabajo de alta cualificación y hace a los socios más competitivos. Además, el intercambio de experiencias y culturas enriquecen, en gran medida, a los participantes en este tipo de proyectos, posicionándoles para trabajar en otros mercados" concluye.

Ejemplo de proyecto hispano-brasileño beneficiario de las ayudas de CDTI: proyecto SUPERSOWS

PigCHAMP Pro Europa es una firma segoviana seleccionada por el CDTI y FINEP en la convocatoria bilateral entre empresas españolas y brasileñas con un proyecto propio de análisis de genética de porcino.

El proyecto aprobado, SUPERSOWS, que se desarrollará a lo largo de tres años, pretende detectar y caracterizar a la subpoblación de cerdas de alto rendimiento que existe en todas las granjas de ganado porcino y determinar sus necesidades. Este proyecto de I+D se basa en el análisis de datos recopilados a lo largo de más de 17 años de experiencia con ganaderías.

La empresa española quería entrar en un mercado con granjas de grandes dimensiones, y eligió Brasil por su enorme extensión y porque este hito le ayudará en el acceso a otros destinos como Estados Unidos y Canadá.

Por esta razón, decidió buscar un colaborador tecnológico brasileño y consiguió la cooperación de la empresa de São Paulo CONSUIITEC, especializada en consultoría técnica, capacitación de profesionales, diagnóstico de laboratorio y distribución de productos de inseminación artificial de porcino. La firma cuenta con el Laboratorio CEPPA (Centro de Patología Animal), donde realiza las pruebas relacionadas con la genética del porcino brasileño.

Recomendações

O diretor geral do CDTI recomenda às empresas que enxerguem estes projetos de cooperação tecnológica como uma oportunidade para posicionar-se em novos mercados e estabelecer relações a médio-longo prazo com companhias e/ou entidades do país que complementem seus recursos e capacidades com o fim de ser mais competitivas e compartilhar riscos.

"O desenvolvimento de tecnologia propicia a geração de riqueza de um país; cria postos de trabalho de alta qualificação e torna os sócios mais competitivos. Além disso, o intercâmbio de experiências e culturas enriquecem, em grande parte, os participantes deste tipo de projetos, posicionando-os para trabalhar em outros mercados", conclui.

Exemplo de projeto hispano-brasileiro beneficiário das ajudas do CDTI: projeto SUPERSOWS

PigCHAMP Pro Europa é uma empresa segoviana selecionada pelo CDTI e FINEP na convocatória bilateral entre empresas espanholas e brasileiras com um projeto próprio de análise de genética de suíno.

O projeto aprovado, SUPERSOWS, que será desenvolvido ao longo de três anos, pretende detectar e caracterizar a superpopulação de porcas de alto rendimento que existe em todas as fazendas de suínos e determinar suas necessidades. Este projeto de I+D se baseia na análise de dados recopilados ao longo de mais de 17 anos de experiência na criação de suínos.

A empresa espanhola queria entrar em um mercado com fazendas de grandes dimensões, e elogiou o Brasil pela sua enorme extensão e porque este marco vai ajudá-la no acesso a outros destinos como Estados Unidos e Canadá.

Por esta razão decidiu procurar um colaborador tecnológico brasileiro e conseguiu a cooperação da empresa CONSUIITEC de São Paulo, especializada em consultoria técnica, capacitação de profissionais, diagnóstico de laboratório e distribuição de produtos de inseminação artificial de suínos. A empresa conta com o Laboratório CEPPA (Centro de Patologia Animal), onde realiza os testes relacionados com a genética do suíno brasileiro.

Negociaciones

Tanto para la empresa española como la brasileña las negociaciones fueron sencillas y rápidas, ya que estas tardaron unos seis meses en pactar las funciones que desarrollaría cada una. A la agilidad de este proceso contribuyó que sus fundadores, Carlos Piñero (PigCHAMP) y Nazaré Lisboa (Consuitem), se conociesen desde hacía años. Debido a la complementariedad de ambas compañías, la integración formal fue muy bien aceptada por ambos equipos técnicos.

Las dos empresas subrayan que, para la ejecución del proyecto, fue fundamental el papel del CDTI y la FINEP, gracias al asesoramiento y contactos proporcionados, y una misión comercial que permitió a Carlos Piñero desplazarse a Brasil para terminar de concretar el proyecto y cerrar los acuerdos con la empresa brasileña.



Resumen de convocatorias abiertas

Programas bilaterales con FINEP:

- 2ª Convocatoria FINEP-CDTI entre empresas de Brasil y España. Fechas de corte: 31 de octubre de 2018, y 31 de marzo y 30 de junio de 2019.

Para más información se ruega consultar la web de CDTI o Linked In.

Contactos:

CDTI: Dpto. de Acción Tecnológica Exterior del CDTI. Responsable del Programa de Colaboración Tecnológica con Brasil: Javier Romero (brasil@cdti.es). Teléfono: +34 915815607. Web: www.cdti.es.

PIGCHAMP: Dpto. Gestión de Proyectos I+D. Responsable de proyectos: Gema Montalvo (gema.montalvo@pigchamp-pro.com). Teléfono: +34 921412556 Web: www.pigchamp.com

CONSUIITEM: Dpto. Técnico. Coordinadora técnica: Mirela Zadra (dtecnico@consuitem.com.br). Teléfono: +55 (19) 3844-0443. Web: www.consuitem.com.br

EN ESPAÑA

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)
<http://www.cdti.es/>
Calle Cid, 4, 28001 Madrid
Tel. +34 915 815 500
info@cdti.es

EN BRASIL

Oficina Económica y Comercial de España en São Paulo
<https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=BR>
Praça General Gentil Falcão, 108 - 8º andar C.J. 82 - Barrio Brooklin Novo
São Paulo 4571-150
Tel. (11) 5105-4378
saopaulo@comercio.mineco.es
Linked In: [company/ofecomespembaxadadaespanha/](#)
Twitter: @ICEXBrasil

Negociações

Tanto para a empresa espanhola como a brasileira as negociações foram simples e rápidas, já que elas demoraram uns seis meses em pactar as funções que cada uma desempenharia. O que contribuiu para a agilidade deste processo foi que seus fundadores, Carlos Piñero (PigCHAMP) e Nazaré Lisboa (Consuitec), se conhecessem há anos. Devido à complementaridade de ambas companhias, a integração formal foi muito bem aceita por ambas equipes técnicas.

Ambas empresas salientam que, para a execução do projeto, foi fundamental o papel do CDTI e da FINEP, graças à assessoria e contatos proporcionados, e uma missão comercial que permitiu que Carlos Piñero fosse ao Brasil para terminar de detalhar o projeto e fechar os acordos com a empresa brasileira.



Resumo de convocatórias abertas

Programas bilaterais com a FINEP:

- 2ª Convocatória FINEP-CDTI entre empresas do Brasil e da Espanha. Datas de corte: 31 de outubro de 2018, e 31 de março e 30 de junho de 2019.

Para mais informações consultar o site do CDTI ou Linked In.

Contatos:

CDTI: Depto. de Ação Tecnológica Exterior do CDTI. Responsável do Programa de Colaboração Tecnológica com o Brasil: Javier Romero (brasil@cdti.es). Tel: +34 915815607. Site: www.cdti.es.

PIGCHAMP: Depto. Gestão de Projetos P&D. Responsável de projetos: Gema Montalvo (gema.montalvo@pigchamp-pro.com). Tel: +34 921412556 Site: www.pigchamp.com

CONSUIEC: Depto. Técnico. Coordenadora técnica: Mirela Zadra (dtecnico@consuitec.com.br). Tel: +55 (19) 3844-0443. Site: www.consuitec.com.br

ESPAÑA

Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)
<http://www.cdti.es/>
Calle Cid, 4, 28001 Madrid
Tel. +34 915 815 500
info@cdti.es

BRASIL

Escritório Econômico e Comercial da Espanha em São Paulo <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/portada/index.html?idPais=BR>
Praça General Gentil Falcão, 108 - 8º andar CJ. 82 - Bairro Brooklin Novo
São Paulo 4571-150
Tel. (11) 5105-4378
saopaulo@comercio.mineco.es
Linked In: [company/ofecomespembaxadadaespanha/](https://www.linkedin.com/company/ofecomespembaxadadaespanha/)
Twitter: @ICEXBrasil

EMPRESA START UP TEC-CLEANING



El siglo XXI se caracteriza por la aceleración del surgimiento de tecnologías innovadoras para satisfacer a los deseos de una sociedad avanzada, social y tecnológicamente, de una manera que no se había visto con anterioridad.

Esta sociedad de consumo y alta productividad tiene como una de sus principales características la obsolescencia de bienes y servicios, así como la optimización del uso de los recursos naturales. La obsolescencia de los bienes y servicios conduce necesariamente a la producción de un enorme volumen de residuos urbanos. Estos residuos, dependiendo del volumen generado, son depositados en vertederos en la mayoría de los casos.

O século XXI é caracterizado pela aceleração do surgimento de tecnologias disruptivas para atender aos anseios de uma sociedade avançada, socialmente e tecnologicamente, de um modo como não se havia visto antes.

Essa sociedade de consumo e alta produtividade tem como uma das principais características a obsolescência de bens e serviços, bem como a otimização da utilização do uso de recursos naturais. A obsolescência de bens e serviços leva, necessariamente, à produção de um volume expressivo de resíduos urbanos. Tais resíduos, em função do volume gerado, são depositados em aterros sanitários, na maior parte dos casos.



INNOVACIÓN



A día de hoy, la Unión Europea genera 2.140 millones de toneladas de residuos por año. Un estudio oficial del destino de los residuos recogidos muestra que el vertedero es la principal opción para el destino de estos, siendo una pequeña parte tratada a través de la reutilización y reciclaje, incineración o compostaje.

Los residuos causan, principalmente dos tipos de contaminación de alto impacto en el medio natural en la forma líquida de lixiviados. Una es la forma como el agua recorrió los desechos, sea a través de la infiltración de aguas pluviales o subterráneas, y otra que es el filtrado del residuo sólido (*chorume* en portugués), siendo un problema mundial, porque presenta una alta complejidad química y una gran dificultad en el tratamiento.

Tec-Cleaning es una empresa brasileña que utiliza la tecnología innovadora de nanoesferas de la empresa de tecnología SB, que tiene una *patente verde*, para el tratamiento del *chorume*. Esta tecnología permite alcanzar una alta concentración de oxígeno disuelto en la mezcla tratada, que lo oxida, disminuyendo considerablemente la carga orgánica, y produciendo una mezcla tratada, así como haciéndola apta para diversos usos tales como la fertirrigación, al utilizar los nutrientes presentes en este líquido tratado. Toda esta tecnología permite que el tratamiento se realice con ahorro energético, en una unidad compacta y automatizada hecha a medida.

ABRESCCO entrevista a Rudison Oliveira, socio y CEO de la compañía.

ABRESCCO: Rudison, ¿dónde se le ocurrió la idea de tratar el *chorume* a través de nanoesferas?

R. Oliveira: La idea surgió después de tomar nota de los resultados presentados por la tecnología de nanoesferas en la reparación de suelos contaminados, ya que, en la mayoría de los casos, la contaminación fue causada por líquidos; por lo tanto, decidimos aplicar esas tecnologías en el tratamiento del *chorume* y los resultados fueron positivos, por encima de la media que vienen presentando las otras tecnologías en uso.

ABRESCCO: ¿Por qué el *chorume* es considerado hoy en día el gran villano del medio ambiente?

R. Oliveira: El *chorume* ha sido siempre un problema importante porque es residuo con alta carga orgánica y de

Hoje, a União Europeia gera 2.14 bilhões de toneladas de resíduos por ano. Um estudo oficial do destino dos resíduos coletados mostra que o aterro é a principal opção para a destinação dos mesmos, sendo a menor parte tratada através de reutilização e reciclagem, incineração ou compostagem.

Os resíduos causam, principalmente, dois tipos de poluição de maior impacto no ambiente natural: lixiviados, definidos como a água que percorreu os resíduos seja através de infiltração de águas pluviais ou subterráneas, e o chorume que é o percolato do resíduo sólido, sendo um problema mundial, pois apresenta alta complexidade química e grande dificuldade de tratamento.

A Tec-Cleaning é uma companhia brasileira que utiliza a tecnologia disruptiva de nanobolhas da empresa de tecnologia SB, que possui patente verde, para o tratamento do chorume. Essa tecnologia permite que se alcance alta concentração de oxigênio dissolvido no chorume tratado, que o oxida, diminuindo consideravelmente a carga orgânica, e produzindo chorume tratado, bem como tornando-o apto a diferentes tipos de aplicações como a fertirrigação, ao utilizar os nutrientes presentes nesse líquido tratado. Toda essa tecnologia permite que o tratamento seja feito com economia energética, em uma unidade compacta e automatizada feita sob medida.



A ABRESCCO entrevista Rudison Oliveira, sócio e CEO da empresa.

ABRESCCO: Sr. Rudison de onde surgiu a ideia de combater o *chorume* através de nanobolhas?

R. Oliveira: A ideia veio após tomar conhecimento dos resultados apresentados pela tecnologia de nanobolhas na remediação de solos contaminados, uma vez que, na

metales y una tratabilidad compleja. Resulta que, por el momento, la legislación se ha mejorado, la vigilancia ha sido más intensa y preventiva, y la preocupación por la calidad de las aguas ha sido objeto de un debate global, haciendo del *chorume* parte de este contexto, ya que es un contribuyente a la degradación del entorno hídrico.

ABRESCCO: ¿Qué solución propone su empresa a quienes se ocupan de la cuestión cada vez más importante de los residuos líquidos urbanos?

R. Oliveira: Ofrecemos tecnología basada en la *patente verde*, hecha a medida, para resolver demandas que las tecnologías aplicadas, de manera aislada, no ofrecen.

El resultado que ya hemos obtenido con el Núcleo de Tratamiento de *Chorume* a base de nanoesferas, junto con un paquete de tecnología, hace que nuestra propuesta sea totalmente innovadora como diferencial de mercado, dando a nuestros clientes la ventaja de la economía y la sostenibilidad.

ABRESCCO: ¿Nos puede dar cifras comparativas del método convencional de tratamiento de *chorume* y la solución que su empresa propone dar?

R. Oliveira: Nuestro NTC (Núcleo de Tratamiento de Chorume) está equipado con una combinación tecnológica que garantiza una ventaja competitiva porque es un sistema de tratamiento con *patente verde*, lo cual es de un valor inconmensurable. Además, tenemos un plazo de ejecución un 30% menor y un coste de operación, en promedio, un 25% más bajo, pero el mayor ahorro es el hecho de que ser una tecnología verde, 100% brasileña.

ABRESCCO: Con la llegada del nuevo gobierno y ministro del medio ambiente, ¿cómo ve el tema de los residuos urbanos y, en particular, del *chorume* en la sociedad brasileña, para los próximos años?

maioria dos casos, a contaminação fora ocasionada por líquidos; por isso, decidimos aplicar as tecnologias no tratamento do chorume e os resultados foram positivos, acima da média do que vêm apresentando as demais tecnologias em uso.

ABRESCCO: Por que o chorume é considerado o grande vilão do meio ambiente atualmente?

R. Oliveira: O chorume sempre foi um grande problema por ser resíduo com alta carga orgânica e metais de alta e complexa tratabilidade. Acontece que, no momento, a legislação vem sendo melhorada, a fiscalização tem sido mais intensa e preventiva, e a preocupação com a qualidade das águas tem sido alvo de uma discussão mundial, fazendo o chorume parte deste contexto por ser um contribuinte para a degradação do meio ambiente hídrico.

ABRESCCO: Qual a solução que sua empresa propõe aos que lidam com a questão cada vez mais importante do lixo líquido urbano?

R. Oliveira: Oferecemos tecnologia à base de patente verde, sob medida, para resolver demandas que as tecnologias aplicadas, isoladamente, não oferecem.

O resultado que já obtemos com o Núcleo de Tratamento de Chorume à base de nano-bolhas, somados a um pacote de tecnologias, torna a nossa proposta totalmente disruptiva como diferencial de mercado, dando ao nosso cliente a vantagem de economia e sustentabilidade.

ABRESCCO: Poderia nos dar números e valores do método convencional do tratamento do chorume e da solução que sua empresa se propõe a dar?

R. Oliveira: Nosso NTC- Núcleo de Tratamento de Chorume é equipado com um blend tecnológico que garante uma vantagem competitiva por ser um sistema de tratamento com patente verde, o que é de valor imensurável. Além disso, temos um prazo de implantação 30% menor e um custo de operação, na média, 25% menor, mas a maior economia é o fato de ser uma tecnologia verde, 100% brasileira.

ABRESCCO: Com a chegada do novo governo e ministro do meio ambiente, como o senhor enxerga a questão do lixo urbano e, em especial, do chorume na sociedade brasileira, para os próximos anos?

R. Oliveira: Vemos com boas expectativas, pois a política de atração de investimentos e equilíbrio econômico incentiva o consumo, conseqüentemente há uma maior geração de lixo que demanda aterros geradores de chorume a ser tratado por algum modelo tecnológico. Estamos prontos para atender esta demanda. Com relação ao





R. Oliveira: Lo vemos con buenas expectativas, porque la política de atracción de inversiones y equilibrio económico fomenta el consumo, por lo tanto, existe una mayor generación de residuos que demandan vertederos generadores de chorume a ser tratado mediante algún modelo tecnológico. Estamos listos para satisfacer esta demanda. Con respecto al nuevo ministro, es un conocedor profundo del sector de saneamiento básico; así que creemos que el país gana mucho con su presencia y la de sus técnicos en la cartera de medio ambiente.

ABRESCCO: ¿Su propuesta es competitiva en términos globales?

R. Oliveira: Sí, nuestras propuestas para el tratamiento del chorume son evolutivas, estamos en estudios constantes con el fin de mejorar la tecnología, agregando todo aquello que tiene capacidad para contribuir al tratamiento eficaz del chorume, transformándolo en un agua de reutilización para fertirrigación y para que en el futuro esta agua pueda tener otras aplicaciones.

ABRESCCO: ¿Cuál es el mensaje que daría a los que están cada vez más preocupados por el medio ambiente en Brasil y en el mundo?

R. Oliveira: Que busquen contribuir de alguna manera en el día de hoy, para que el mañana sea mejor.

En TEC-Cleaning nos preocupamos con el hoy y la contribución y el legado positivo que nuestras tecnologías ecológicas pueden dejar para el futuro. No se trata, solamente de un negocio, TEC-Cleaning es innovadora por excelencia. Diseñamos soluciones hechas a medida, económicamente viables y respetuosas ecológicamente, sin dañar el medio ambiente.

novo ministro, é um profundo conhecedor do setor de Saneamento Básico; por isso acreditamos que o país ganha muito com a presença dele e de seus técnicos na pasta do meio ambiente.

ABRESCCO: Sua proposta é competitiva em termos globais?

R. Oliveira: Sim, nossas propostas para o tratamento do chorume são evolutivas, estamos em constantes estudos a fim de aprimorar a tecnologia, agregando o que tiver capacidade de contribuição para o eficaz tratamento do chorume, transformando-o numa água de reúso para fertirrigação e que futuramente esta água possa ter outras aplicações.

ABRESCCO: Qual a mensagem que o sr. daria para aqueles que se preocupam cada vez mais com o meio ambiente no Brasil e no mundo?

R. Oliveira: Buscar contribuir de alguma forma com o hoje para que o amanhã seja melhor.

Nós da Tec-Cleaning nos preocupamos com o hoje e o legado positivo e contributivo que nossas tecnologias verdes possam deixar para o futuro. Não se trata, apenas, de um negócio, a Tec-Cleaning é disruptiva por excelência. Nós projetamos soluções sob medida, economicamente viáveis e ecologicamente corretas, sem dano ao meio ambiente.



ANTONIO MARQUES NETO

Advogado



ANTONIO JOSÉ MARQUES NETO

Abogado y Prof. de Derecho Civil
de la Facultad de Derecho de UCSAL

Advogado e Prof. de Direito Civil
da Faculdade de Direito da UCSAL



Antônio Terêncio Marques, Antonio Marques Neto y Antonio Peres en ABRESCO

SOBRE EL ACTIVISMO JUDICIAL

Me decidí a escribir este texto motivado por una conferencia de Homero Arandas en la *Associação Comercial da Bahia* sobre las "Relaciones laborales: desafíos y oportunidades".

AINDA SOBRE O ATIVISMO JURÍDICO

Motivado por uma palestra de Homero Arandas, na *Associação Comercial da Bahia*, sobre "Relações Trabalhistas - Desafios e Oportunidades", resolvi escrever este texto.

Cuando se promulgó la Ley de arbitraje brasileña, Ley 9.307/96, se me presentó la oportunidad de ofrecer una entrevista en la "Gazeta Mercantil", en la que resalté la importancia del arbitraje para tranquilidad de los inversores en caso de conflictos incidentes o resultantes de sus relaciones contractuales, particularmente cuando las partes hubiesen establecido que las resoluciones se sometan a una legislación determinada, eligiendo la ley aplicable, además de la necesidad de que tuviesen en cuenta que los tiempos y el ritmo del Poder Judicial no son los mismos que los de la esfera empresarial.

Uno de los vectores fundamentales del proceso de decisión empresarial es la estabilidad jurídica y la previsibilidad, incluyendo los plazos. Cabe destacar que el empresario, en su proceso de decisión, se fundamenta en el ordenamiento jurídico y en el orden económico, que son, en realidad, las dos caras de una misma moneda. Por lo tanto, con esta perspectiva, el Poder Judicial desempeña un papel fundamental. Es precisamente en ese momento, cuando, en su actuación, el papel del Poder Judicial se centra en el arbitraje de conflictos, que no basta con tener en cuenta la ley, sino que hay que contar también con el derecho objetivo planteado en sus múltiples manifestaciones.

Es necesario advertir que, al contrario de lo que se afirmaba hace unos años, se entiende que no se puede seguir hablando de microsistemas, sino de un sistema judicial único, bajo la égida de la Constitución Federal y que todas las normas ahí recogidas pueden y deben "dialogar" entre sí, con el objeto de conseguir el ideal de justicia reflejado en la Constitución Federal.

De ese modo, hay que tener en cuenta la Constitución Federal como ley superior, pero también las leyes complementarias, convenciones o tratados internacionales, medidas provisionales, leyes ordinarias comunes, decretos, resoluciones, reglamentos, instrucciones e incluso los dictámenes normativos. Además, aumentan los fallos – vinculantes o no – sentencias dictadas sobre recursos repetitivos, jurisprudencia o precedentes y todo esto a nivel del Tribunal Federal Supremo y de los Tribunales. Junto con estos aspectos, según el TST (Tribunal Superior del Trabajo de Brasil), hay que tener también en cuenta las Orientaciones Jurídicas (OJS), los convenios colectivos y los acuerdos colectivos de trabajo. Además, en los Juzgados Especiales incluso tenemos las resoluciones definitivas.

Quando foi promulgada a Lei de Arbitragem, a Lei 9.307/96, tive oportunidade de dar uma entrevista à "Gazeta Mercantil", ressaltando a importância da arbitragem para a tranquilidade dos investidores, em eventuais disputas incidentes ou decorrentes de suas relações contratuais, sobretudo, quando as partes estabelecessem que as decisões deveriam pautar-se por tal ou qual legislação, escolhendo a lei aplicável. E, mais, tivessem claro que o tempo e o ritmo do Judiciário não são os mesmos do empresário.

Um dos vetores importantes no processo de decisão empresarial é a estabilidade jurídica, aliada à previsibilidade, inclusive, a prazal. Vale dizer, o empresário, no seu processo decisório, ancora-se na ordem jurídica e na ordem econômica, que são verso e reverso da mesma moeda. Nessa perspectiva, então, o Poder Judiciário joga um papel fundamental. E, aí, quando se enfoca o papel do Poder Judiciário, em sua atuação, arbitrando conflitos, não basta ter em conta a lei, mesmo o direito objetivo posto, em suas múltiplas manifestações.

É de se reparar que, diferentemente, do que se afirmava, há alguns anos, entende-se que não se há de falar mais em microsistemas, mas em um sistema jurídico único, sob a égide da Constituição Federal, e que todas as normas, abaixo dela, devem e podem "dialogar" entre si, visando à realização do ideal de justiça posto na Constituição Federal.

Assim, desde a Constituição Federal, como a lei maior, as leis complementares, convenções ou tratados internacionais, medidas provisórias, leis ordinárias, decretos, portarias, regulamentos, instruções e até mesmo pareceres normativos, não de ser levados em conta. Acresçam-se, ainda, súmulas, vinculantes ou não, acórdãos proferidos em recursos repetitivos, jurisprudência ou precedentes, tudo isto, no nível do Supremo Tribunal Federal, e dos Tribunais. Ao lado desses aspectos, em face do TST, há-se ainda de considerar as Orientações Jurídicas (OJS), as convenções coletivas de trabalho e acordos coletivos de trabalho. E, mais, nos Juizados Especiais, ainda temos os enunciados.

A par de tudo isto, temos de considerar a conduta individual do juiz, com toda a carga de sua formação, seus valores, sua visão de mundo, a *UNGEBUG* dos alemães, como bem nos ensinava o saudoso mestre do Colégio Estadual da Bahia, o Central, o Prof. Nelson Oliveira.



Junto con todo lo anterior, hay que tener en cuenta la conducta individual del juez, con toda la carga de su formación, sus valores, su visión del mundo, el *UNGEBUNG* de los alemanes, como bien nos enseñaba el difunto maestro del Colégio Estadual da Bahia (el Central), el Profesor Nelson Oliveira.

Por lo tanto, no podemos, con ese enfoque simple, dejar de subrayar dos puntos presentados por el nuevo Código de Enjuiciamiento Civil: uno de ellos pretende acercarnos a la previsibilidad y a la certeza jurídica; el otro nos remite a una vaguedad, a una *mélange* de principios subyacentes, de cláusulas generales, mezclada con conceptos jurídicos indeterminados.

Nótese, por consiguiente, lo que dispone el artículo 927 del nuevo Código Procesal Civil de Brasil (CPC):

***“Los jueces y los tribunales observarán: I - las decisiones del Tribunal Supremo Federal en control centralizado sobre constitucionalidad; II - las resoluciones vinculantes; III - los recursos en incidentes de asunción de competencia o de resolución de demandas repetitivas y en sentencias extraordinarias y especiales repetitivas; IV - las resoluciones del Tribunal Supremo Federal en materia constitucional y del Tribunal Superior de Justicia en materia infraconstitucional; V - la orientación del plenario o del órgano especial al que estuvieren vinculados.*”**

Ahora, veamos lo que establece su artículo 8: ***“En aplicación del ordenamiento jurídico, el juez atenderá a los fines sociales y a las exigencias del bien común, resguardando y promoviendo la dignidad de la persona humana y observando la proporcionalidad, la razonabilidad, la legalidad, la publicidad y la eficiencia.”***

Cabe destacar en este punto que la Ley de Introducción a las Normas del Derecho Brasileño, conocida anteriormente como la Ley de Introducción al Código Civil, el decreto ley 4.657 del 4/9/1942, ya establecía lo siguiente en su artículo 5: ***“En la aplicación de la Ley, los jueces atenderán los fines sociales a los que esta se dirige y a las exigencias del bien común.”***

Simples indagaciones sobre el contorno y el contenido conceptual de los términos anteriores nos impulsan a constatar la importancia que tiene el proceso de formación del juez designado, al decidir, individualmente, la demanda del ciudadano; por consiguiente, entrarán en juego, indiscutiblemente, en el balizamiento, lo que se entenderá como atención a los fines sociales y a las exi-

gencias del bien común, así como la noción de que su orientación filosófica, sociológica, antropológica y religiosa se revela como dignidad de la persona humana.

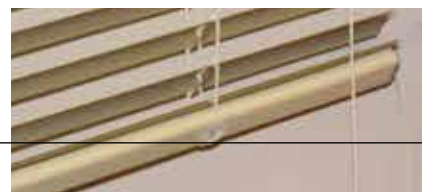
Solo hay que ver que, en este sentido, existe una contribución excepcional del *Tratado Luso-Brasileiro da Dignidade da Pessoa Humana*, obra coordinada por Jorge Miranda y Marco Antonio Marques da Silva, que nos hace estremecer en el simple pasaje del prólogo, cuando señalan que tienen como objetivo “intentar entender y reflexionar sobre la amplitud de la dignidad de la persona humana y mostrar la misión que se impone cada vez más en toda la especie humana: sentir los dolores y el sufrimiento de todos como si fuésemos uno”.

¿Pensarán todos así? ¿Estarán todos de acuerdo con UBUNTU, del que nos habla el obispo Desmond Tutu?

Por consiguiente, al declarar que están siguiendo estas premisas, cada juez crea su propio ordenamiento jurídico, tomando como verdadero aquello que ya hemos escuchado muchas veces: “En mi Tribunal, las cosas se hacen de forma diferente”.

La judicialización está tomando cada vez más cuerpo, reduciendo significativamente la actividad del Poder Legislativo, volviéndose cada vez más cierta la afirmación que asegura que “la ley no dice nada. El que dice algo es el intérprete”.

En este punto, no puedo dejar de mencionar dos textos que ayudarán al lector a entender este nuevo momento: 1) ***“Entre los principios introducidos en el Código Civil de 2002, que orientan comportamientos y la propia aplicación del derecho sistematizado por el legislador, científico y filósofo, se destaca el principio de interoperabilidad o de la concreción, esencialmente un principio de hermenéutica filosófica y jurídica que no lleva al intérprete a la función limitadora de aplicación del derecho, sino a la de construir la norma jurídica adecuada según el caso concreto y específico. De esa opción metodológica del legislador resulta un margen nuevo y beneficioso de creación para el intérprete, llamado a participar, no ya como agente pasivo de un mero proceso de lógica deductiva, sino como un participante activo del proceso de nomogénesis jurídica, para resolver conflictos de intereses entre individuos concretos y en situaciones jurídicas específicas. Gracias a este principio, el Código Civil acompaña, en el aspecto metodológico, al proceso de transformación que marca el derecho de la sociedad posindustrial en el sentido de una judicialización, esto es, una creciente*”**







Não se pode, então, nessa simples abordagem, deixar de remarcar dois pontos trazidos pelo novo Código de Processo Civil: um, pretende levar-nos à previsibilidade e à certeza jurídicas; mas, outro, remetendo-nos a uma vagueza, a uma "mélange" principiológica, de cláusulas gerais, mesclada com conceitos jurídicos indeterminados.

Note-se, então, o que dispõe o art. 927 do Novo CPC:

" Os juizes e os tribunais observarão: I - as decisões do Supremo Tribunal Federal em controle concentrado de constitucionalidade; II - os enunciados de súmula vinculante; III - os acórdãos em incidente de assunção de competência ou de resolução de demandas repetitivas e em julgamento de recursos extraordinário e especial repetitivos; IV - os enunciados das súmulas do Supremo Tribunal Federal em matéria constitucional e do Superior Tribunal de Justiça em matéria infraconstitucional; V - a orientação do plenário ou do órgão especial aos quais estiverem vinculados.

importancia del juez o del derecho jurisprudencial y una racionalización del proceso, en el sentido en que la razón jurídica da lugar a la razón práctica y el derecho se realiza en el proceso de su construcción, puesto que el pensamiento jurídico contemporáneo se ha ido caracterizando como un pensamiento práctico-jurisprudencial. Hoy en día se le reconoce al juez un gran poder de apreciación, que ejerce al analizar el sentido y el alcance de la regla jurídica, a partir de una comprensión previa, en el sentido que le da la corriente hermenéutica. La interpretación no solo se descubre a partir del significado de un texto, sino que implica también la creatividad del intérprete. Y ese poder juzgador encuentra mayor campo de realización en las llamadas cláusulas generales". (Francisco Amaral, en Aspectos Controvertidos do Novo Código Civil, Coordinadores Arruda Alvim, Joaquim Pontes Cerqueira César

y Roberto Rosas, Ed. Revista dos Tribunais, 2003); 2) "De esta forma, es preciso que el juez esté preparado, jurídica y culturalmente, para poder interpretar realmente la regla jurídica y aplicarla de conformidad con los anhelos de la sociedad moderna. Para este fin, el magistrado debe buscar soluciones en los marcos cultural, político, económico, social y jurídico, quitándose la coraza conservadora de la ley, buscando siempre llegar a las soluciones que se acerquen lo máximo posible a lo que se denomina justicia". (En A Importância da Interpretação Jurídica - Principais Diferenças entre Hermenêutica e Interpretação Jurídica para a aplicação do Direito ao caso concreto, Lúcio Delfino, Revista Consulex, nº45, septiembre de 2000)

¿Estaremos viviendo un nuevo bonapartismo ahora que el enfoque del Poder Judicial está alineado con el del Legislativo?

E, agora repare-se o que determina o seu art. 8º: *"Ao aplicar o ordenamento jurídico, o juiz atenderá aos fins sociais e às exigências do bem comum, resguardando e promovendo a dignidade da pessoa humana e observando a proporcionalidade, a razoabilidade, a legalidade, a publicidade e a eficiência"*.

Note-se, neste passo, que a Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro, anteriormente, conhecida como a Lei da Introdução ao Código Civil, o Dec-Lei 4.657 de 4/9/1942, já estabelecia, no seu artigo 5º: *"Na aplicação da lei, o juiz atenderá aos fins sociais a que ela se dirige e às exigências do bem comum"*.

Simples indagações, sobre o contorno e o conteúdo conceituais dos termos acima, impelem-nos a constatar a importância que o processo de formação do juiz, individualmente, considerado, terá, ao decidir, a demanda do cidadão; pois, inquestionavelmente, entrarão no jogo, no balizamento, o que ele entenderá por atendimento aos fins sociais e às exigências do bem comum, bem como a noção que a sua orientação filosófica, sociológica, antropológica, religiosa lhe revela, como dignidade da pessoa humana.

Basta ver que, somente, nesse aspecto, há um excepcional contributo do "Tratado Luso-Brasileiro da Dignidade da Pessoa Humana", obra coordenada por Jorge Miranda e Marco Antonio Marques da Silva, que faz tremer a todos, na simples passagem do prefácio, quando assinala que visa a "Buscar entender e refletir a amplitude da dignidade da pessoa humana e mostrar a missão que se impõe cada vez mais a todo gênero humano: sentir as dores e sofrimentos de todos, como se fôssemos um".

Será que todos pensam assim? Será que todos partilham do UBUNTU, de que nos fala o bispo Desmond Tutu?

Pois, então, declarando que estão seguindo esses comandos, cada juiz está a criar o seu próprio ordenamento jurídico, tornando bem verdadeiro, aquilo que, muitas, vezes já ouvimos: "No meu Tribunal, a banda toca diferente";

A juridicização ganha cada vez mais corpo, esvaziando, significativamente, a atividade do Poder Legislativo, tornando cada vez mais verdadeiro o dito "A lei não diz nada. Quem diz é o interprete".

Neste passo, não posso deixar de trazer dois textos, que ajudarão ao leitor a bem compreender este novo momento: **1) "Entre os princípios introduzidos no Código Civil**

de 2002, que orientam comportamentos e a própria realização do direito sistematizado pelo legislador, cientista e filósofo, destaca-se o princípio da operabilidade ou da concretude, essencialmente um princípio de hermenêutica filosófica e jurídica que leva o intérprete não à função limitadora de aplicar o direito, mas à de construir a norma jurídica adequada ao caso concreto e específico. Dessa opção metodológica do legislador resulta uma nova e saudável margem de criação para o intérprete, chamado a participar não mais como agente passivo de um mero processo de lógica dedutiva, mas sim como participante ativo do processo de nomogênese jurídica, para resolver conflitos de interesses entre indivíduos concretos e em situações jurídicas concretas. Graças a esse princípio, o Código Civil acompanha, no aspecto metodológico, o processo de transformação que marca o direito da sociedade pós-industrial, no sentido de uma juridicização, isto é, crescente importância do juiz ou do direito jurisprudencial, e de uma racionalização do processo, no sentido de que a razão jurídica dá lugar à razão prática e o direito se realiza no processo de sua construção, pois o pensamento jurídico contemporâneo se vem caracterizando como um pensamento prático-jurisprudencial. Ao juiz é hoje reconhecido um largo poder de apreciação, que ele exerce ao analisar o sentido e o alcance da regra jurídica, a partir de uma pré-compreensão, no sentido que lhe dá a corrente hermenêutica. A interpretação não é só descoberta do significado de um texto, implica, também, a criatividade do intérprete. E esse poder judicante encontra maior campo de realização nas chamadas cláusulas gerais". (Francisco Amaral, in Aspectos Controvertidos do Novo Código Civil, Coordenadores Arruda Alvim, Joaquim Pontes Cerqueira César e Roberto Rosas, Ed. Revista dos Tribunais, 2003); 2) "Assim, faz-se mister o juiz estar preparado, jurídica e culturalmente, a fim de poder, realmente, interpretar a regra jurídica e aplicá-la em conformidade com os anseios da sociedade moderna. Para tanto, deve o magistrado procurar soluções nos quadros cultural, político, econômico, social e jurídico, desvestindo-se da couraça conservadorista da lei, sempre procurando alcançar soluções as mais próximas possíveis do que se chama justiça". (in A Importância da Interpretação Jurídica - Principais Diferenças entre Hermenêutica e Interpretação Jurídica para a aplicação do Direito ao caso concreto, Lúcio Delfino, Revista ConsuLex, nº45, setembro de 2000)

Será que estamos a viver um novo bonapartismo, agora com o viés do Judiciário, no alijamento do Legislativo?

DR. ANTONIO PERES JUNIOR NOMBRADO CÓNSUL HONORARIO DE RUMANIA EN BAHIA - BRASIL

Diplomacia



CONSULADO HONORARIO DE RUMANÍA EN BAHÍA



CONSULADO HONORARIO DE RUMANÍA EN BAHÍA



Bahía ya dispone de un Consulado Honorario de Rumanía. En fiesta de inauguración que contó con la presencia del Excmo. Sr. embajador de Rumanía en la República Federativa de Brasil, Stefan Mera, y de la embajadora Ligia Mera, además del cuerpo consular de Rumanía en Brasil y del cuerpo consular de Bahía en casi su totalidad, representado por su decana, la cónsul de Grecia, Mirian de Almeida Souza, además de diversas autoridades, Bahía y Rumanía pasaron a estar más cerca.

"Rumanía, además de ser un país de recursos naturales y paisajísticos encantadores, ha demostrado una pujanza económica destacada, con un PIB de impresionar grandes potencias y, además de ser parte de la Unión Europea, y presidiéndola actualmente por primera vez, viene siendo un ejemplo de crecimiento, año tras año, en índices que miden la calidad de vida de sus habitantes, a ejemplo del IDH, además de mejoras en sus niveles de austeridad política y social". Mencionó el presidente de ABRESCCO y cónsul de Rumanía en Bahía, Antonio Peres Junior.



DIPLOMACIA

Foto: Kin Kin

"Evidentemente que para mí es un doble honor representar a Rumania en Bahía. En primer lugar, porque es inherente a este tipo de representación diplomática, un alto nivel de responsabilidad y confianza atribuidos a un representante consular de tal clase. Lo que por sí solo me produce gran satisfacción y gratitud al pueblo y al gobierno de Rumania, por ello aprovecho esta oportunidad para agradecer la recomendación y credibilidad a mí otorgada por el embajador Stefan Mera; en segundo lugar, la cercanía política, económica y social de Rumania y de España son datos históricos, relevantes e incuestionables. En la actualidad se estima que haya un millón de rumanos trabajando en España y un comercio exterior y turismo muy significativo entre ambas naciones. Voy a trabajar intensamente para auxiliar al embajador Stefan en lo que necesite, en Bahía, con mi experiencia internacional, buscando una proximidad cada vez mayor entre Bahía y Rumania", concluyó el nuevo cónsul.

Consulado de Rumania en Bahía.

Dirección: Av. Santa Luzia, 1136, sala 304, Horto Florestal, Salvador-BA, CP: 40 295-050.

Teléfono: 71 3101-0105

Cónsul: Antonio Peres Junior.

Correo electrónico: antonioperesjr@consuladodaromenianabahia.com.br



A Bahia já dispõe de um Consulado Honorário da Romênia. Em festa de inauguração que contou com a Presença do Exmo. Sr. Embaixador da Romênia na República Federativa do Brasil, Stefan Mera e da embaixatriz Ligia Mera, além da presença do Corpo Consular da Romênia no Brasil e da quase totalidade do Corpo Consular da Bahia, representado por sua decana, a cónsul da Grécia, Mirian de Almeida Souza, além de diversas autoridades, Bahia e Romênia passaram a estar mais próximas.

"A Romênia, além de ser um país de recursos naturais e paisagísticos encantadores, tem demonstrado uma pujança econômica destacável, com um PIB de impressionar grandes potências e, além de ser membro da União Europeia, a qual preside atualmente pela primeira vez, tem sido um exemplo de crescimento, ano a ano, em índices que medem a qualidade de vida de seus habitantes, a exemplo do IDH, além de melhoras em seus níveis de austeridade política e social". Mencionou o presidente da ABRESCCO e cónsul da Romênia na Bahia, Antonio Peres Junior.

"Evidentemente que para mim é uma dúplice honra representar a Romênia na Bahia. Em primeiro lugar, porque é inerente a este tipo de representação diplomática, um alto nível de responsabilidade e confiança atribuidos a um representante consular da espécie. O que por si só, me traz grande satisfação e gratidão ao povo e Governo da Romênia, oportunidade em que agradeço a indicação e credibilidade a mim conferida pelo embaixador Stefan Mera; Em segundo lugar, a aproximação política, econômica e social da Romênia e da Espanha são dados históricos, relevantes e inquestionáveis. Atualmente estima-se que há um milhão de romenos trabalhando na Espanha e um comércio exterior e turismo muito expressivo entre as duas nações. Vou trabalhar intensamente para auxiliar o embaixador Stefan no que for necessário, na Bahia, com minha experiência internacional, buscando uma aproximação cada vez maior entre a Bahia e a Romênia", concluiu o novo cónsul.

Consulado da Romênia na Bahia.

Endereço: Av. Santa Luzia, 1136, sala 304, Horto Florestal, Salvador-BA, CEP: 40 295-050.

Telefone: 71 3101-0105

Cónsul: Antonio Peres Junior.

E-mail:

antonioperesjr@consuladodaromenianabahia.com.br

LA APLICACIÓN DE LOS DAÑOS MORALES EN EL TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL:

A APLICAÇÃO DOS DANOS MORAIS NO TRANSPORTE AÉREO INTERNACIONAL:

“Una jaboticaba brasileira”

Actualmente, uno de los debates más polémicos en la aviación civil es la cuestión de la aplicación de los daños morales, utilizándose las Convenciones de Varsovia y Montreal, en virtud de las eventualidades ocurridas en la prestación de servicios de transporte aéreo internacional.

Con el incremento de pasajeros en los últimos años, la industria de la aviación civil está constantemente perfeccionando sus políticas y procedimientos para garantizar un mejor servicio para los viajeros de todo el mundo. A pesar de dicho progreso, las expectativas de los usuarios siguen siendo altas, respecto al confort, puntualidad de los vuelos y transporte de sus equipajes, lo que suele causar demandas judiciales en el sector.

Por lo tanto, compañías han sido responsabilizadas por las pérdidas alegadas por sus clientes, causados durante el vuelo y en la etapa de embarque y desembarque. En desplazamientos internacionales, las Convenciones de Varsovia y Montreal rigen las reglas de esta responsabilidad, atribuyendo la cuestión del resarcimiento de daños a la

Uma “jaboticaba” brasileira.

Atualmente, um dos debates mais polêmicos na aviação civil é a questão da aplicação dos danos morais, utilizando-se as Convenções de Varsóvia e Montreal, em decorrência de vicissitudes havidas na prestação de serviços de transporte aéreo internacional.

Com o aumento de passageiros nos últimos anos, a indústria da aviação civil está constantemente aperfeiçoando suas políticas e procedimentos para garantir um melhor serviço para os viajantes do mundo inteiro. Apesar desse progresso, as expectativas dos usuários continuam sendo altas, com respeito ao conforto, pontualidade dos voos e transporte de suas bagagens, o que costuma causar demandas judiciais, envolvendo o setor.

Companhias, portanto, estão sendo responsabilizadas pelos prejuízos alegados pelos seus clientes, causados durante o voo e na fase de embarque e desembarque. Em deslocamentos internacionais, as Convenções de Varsóvia e Montreal regem as regras desta responsabilidade, atribuindo a questão da reparação de danos à legislação

legislación internacional. Brasil, estado signatario, ratificó y recibió los dos convenios en 2006, a través del decreto 5.910, afirmando la inserción de los convenios internacionales en el ordenamiento jurídico patrio.

Nótese que la Constitución Federal de 1988, de acuerdo con los artículos 5º, LXXVIII, § 2º e 178, admite que los tratados y convenios internacionales son parte integrante del orden jurídico brasileño, en otras palabras, que ellos son tratados como ley ordinaria.

Se verifica que, diferentemente de lo que se practicaba, y aun equivocadamente se verifica en decisiones dispersas, la ley ordinaria de Brasil, especialmente, Código de Defensa del Consumidor (CDC), no prevalece sobre la ley internacional. Es decir, las Convenciones de Varsovia y Montreal. De ese modo, tales tratados internacionales regulan las reglas de responsabilidad del transportador por vía aérea, en vuelos entre países, discusión ya apaciguada por el STF - Tribunal Federal Supremo, aunque sea, como señalado, objeto de aplicaciones divergentes, por algunas pocas y equivocadas decisiones judiciales, especialmente en primera instancia.

No hay dudas, por lo tanto, de la aplicabilidad de las convenciones, tratándose de vuelos internacionales, subsiste una gran discusión sobre la cabida de pleitos por daños morales en las acciones buscando reparaciones en contra de las compañías aéreas, resultando en desacuerdo entre las jurisprudencias y doctrinas, foráneas.

El Artículo 17 de Varsovia y Montreal se refiere exclusivamente a la expresión "daño moral", al contrario de lo prudentemente destacado por el legislador brasileño, en el artículo 186 del Código Civil, cuando se refiere al deber de indemnizar. Además, el Artículo 29 de la Convención de Montreal prescribe que "en ninguna de las referidas acciones se otorgará una indemnización punitiva, ejemplar o de cualquier naturaleza que no sea compensatoria", expresamente excluyendo, de esa manera, la reparación para el tipo de daños punitivos - de especie moral - o disciplinar.

Es decir, las Convenciones de Varsovia y Montreal fueron creadas con el objetivo de unificar las reglas de responsabilidad del transportador, buscando, además de normalizar el tema "transporte aéreo internacional", parametrizar una solución jurídica para los conflictos judiciales existentes en diversos países. La Convención de Varsovia, igualmente la Convención

internacional. O Brasil, Estado signatário, ratificou e recebeu as duas convenções em 2006, pelo decreto 5.910, afirmando a inserção das convenções internacionais no ordenamento jurídico pátrio.

Note-se que a Constituição Federal de 1988, de acordo com os artigos 5º, LXXVIII, § 2º e 178, admite que os tratados e convenções internacionais, fazem parte integrante da ordem jurídica brasileira, em outras palavras, que eles são tratados como lei ordinária.

É de se verificar que, diferentemente do que se praticava, e ainda equivocadamente se verifica em decisões esparsas, a lei ordinária do Brasil, especialmente, Código de Defesa do Consumidor (CDC), não prevalece sobre a lei internacional. Ou seja, as convenções de Varsóvia e Montreal. Assim, tais tratados internacionais regulam as regras de responsabilidade do transportador por via aérea, em voos entre países, discussão já pacificada pelo STF - Supremo Tribunal Federal, ainda que seja, como pontuado, objeto de aplicações divergentes, por algumas poucas e equivocadas decisões judiciais, especialmente, de primeira instância.

Inexistindo dúvidas pois, à aplicabilidade das convenções, no caso de voo internacional, subsiste uma grande discussão sobre o cabimento dos pleitos por danos morais nas ações buscando reparações contra as companhias aéreas, resultando em discordância entre as jurisprudências e doutrinas, alienígenas.

O Artigo 17 de Varsóvia e Montreal, se reportam exclusivamente ao conceito de "dano" e omitem a expressão "dano moral", ao contrário, do que prudentemente destacado pelo legislador brasileiro, no artigo 186 do Código Civil, quando se reporta ao dever de indenizar. Ademais, o Artigo 29 da Convenção de Montreal, prescreve que *"em nenhuma das referidas ações se outorgará uma indeniza-*

de Montreal, se aplican “a todos los transportes de personas, equipaje o carga, efectuado en aeronaves, mediante remuneración.” Por lo tanto, cualquier vuelo internacional, que salga de o que llegue a Brasil, es de competencia de la legislación internacional

Ocurre que la tarea legislativa internacional no es de las más fáciles – mayormente cuando se busca normalizar el desplazamiento diario de millones de personas alrededor del orbe –, en la medida que el Derecho, igual que las culturas, cambia, en cada latitud y longitud, en matices, colores, acepciones y conceptos. Por tal motivo, según nuestro entendimiento, el legislador evitó ingresar en tema tan idiosincrático – buscando una adhesión lo más uniforme y longeva posible –, como el daño moral, cuya definición cambia en cada país. Un ejemplo académico es la monogamia moralmente institucionalizada en el occidente y la poligamia muy bien acogida en los países árabes.

Curioso notar, entretanto, la discrepancia de aplicación de las aludidas convenciones por las naciones que la reconocen como parte de su ordenamiento jurídico. Mientras en los Estados Unidos de América no se considera la posibilidad de condenación por daños morales, por retraso de vuelo o extravío de equipaje, en España estos son reconocidos con cautela, y en Brasil, de forma pródiga e imperfecta, porque aferida por el decenal hábito discrecional, y no raras veces, sin mucho fundamento, de la aplicación del Código de Defensa del Consumidor.

O sea, la mayoría de los magistrados brasileños, en la fundamentación de sus sentencias, apartan la aplicabilidad del Código de Defensa del Consumidor, consignan la aplicación de las Convenciones de Varsovia y Montreal y se aplican a sanción según el CDC, generando decisiones totalmente dispares en valores de condenas, entre estados de la federación, sobre el mismo tema, como, por ejemplo, retraso de vuelo.

En una línea diametralmente opuesta, la jurisprudencia del Supremo Tribunal de los Estados Unidos *Eastern Airlines v. Floyd*, entendió que el citado artículo 17 de Varsovia no permite el requerimiento de los daños punitivos, sin embargo, solamente admite los daños tipo *lésion corporelle*. De la misma manera, en el famoso caso del desastre de *Lockerbie*, el referido tribunal afirmó que, con los términos de la Convención de Varsovia, los daños punitivos no son pleiteables. Tal decisión formuló entendimiento de que los daños punitivos están prohibidos en la Convención de





ção punitiva, exemplar ou de qualquer natureza que não seja compensatória”, expressamente excluindo, destarte, a reparação para o tipo de danos punitivos, ou disciplinar, da espécie morais.

É dizer, as convenções de Varsóvia e Montreal foram criadas com o objetivo de unificar as regras de responsabilidade do transportador, buscando-se, além de normatizar o tema “transporte aéreo internacional”, parametrizar uma solução jurídica para os conflitos judiciais existentes em diversos países. A Convenção de Varsóvia, assim como a Convenção de Montreal, se aplicam *“a todos transportes de pessoas, bagagem ou carga, efetuado em aeronaves, mediante remuneração.”* Portanto, qualquer voo internacional, saindo ou chegando no Brasil, é dever a aplicação da legislação internacional.

Ocorre que a tarefa legiferante internacional não é das mais fáceis - mormente quando se busca normatizar o deslocamento diário de milhões de pessoas ao redor do orbe -, na medida em que o Direito, assim como as culturas, muda, a cada latitude e longitude, em matizes, cores, acepções e conceitos. Por tal motivo, em nosso entendimento, o legislador evitou ingressar em tema tão idiossincrático - buscando uma adesão o mais uniforme e longa possível-, como o dano moral, cuja definição muda de país a país. Exemplo acadêmico é a monogamia moralmente institucionalizada no ocidente e a poligamia muito bem recepcionada por países árabes.

Curioso notar, entretanto, é a discrepância de aplicação das aludidas convenções pelas nações que a reconhecem como parte de seu ordenamento jurídico. Enquanto que nos Estados Unidos da América, não se considera a possibilidade de condenação em danos morais, por atraso de voos, ou extravio de bagagem, na Espanha estes são reconhecidos com cautela, e no Brasil, de forma pródiga e imperfeita, porque aferida pelo decenal hábito discricionário, e não raras vezes, sem muito fundamento, da aplicação do Código de Defesa do Consumidor.

Ou seja, a maioria dos magistrados brasileiros, na fundamentação de suas sentenças, afastam a aplicabilidade do Código de Defesa do Consumidor, consignam a aplicação das Convenções de Varsóvia e Montreal e aplicam a sanção conforme o CDC, gerando decisões totalmente díspares em valores de condenações, entre Estados da Federação, sobre o mesmo tema como, por exemplo, atraso de voo.

Montreal, incluso en el caso en que los daños resulten de una mala conducta, como definido en el artículo 30(3), elidiendo así cualquier discusión sobre eventual acción por daños punitivos, de orden moral.

En uno de los más recientes desastres aeronáuticos, el *Asiana Flight 214, en San Francisco*, se reconoció que no hay previsión para daños punitivos en la Convención de Montreal, solamente correspondiendo en el caso de daños físicos y materiales.

Es indudable, pues, que la teoría mayoritaria adoptada por los tribunales norteamericanos favorece la exclusión de la reparación por daños punitivos, puesto que los daños morales son especie de ese género. Primordial y oportunamente, hay que destacar que recientemente hubo una flexibilización jurisprudencial referente a los daños punitivos en los vuelos internacionales por las jurisprudencias y doctrinas norteamericanas y europeas, a ejemplo del caso apreciado por el Supremo Tribunal de los Estados Unidos, *Doe v. Etihad Airway*, declarando que los daños morales no pueden ser objeto de reparación, de acuerdo con el Artículo 17 de la Convención de Montreal. La única excepción sería en el caso de perjuicio físico, que podría dar lugar al daño moral compensable.

A su vez, en decisión, proferida por el e. Tribunal Superior de Justicia de la Unión Europea, se ha definido que *"En cualquier caso, la indemnización que fije el tribunal ha de tener siempre carácter compensatorio de los daños ocasionados a la víctima por el transportista aéreo, tal como exige el art. 29 CM, que dispone que 'en ninguna de dichas acciones se otorgará una indemnización punitiva, ejemplar o de cualquier naturaleza que no sea compensatoria"*.

Se ha constatado que las convenciones internacionales limitan la reparación moral a los perjuicios físicos, al contrario de lo antedicho, mientras que numerosos tribunales brasileños siguen considerando los daños morales como indemnizables y hacen prevalecer el Código del Consumidor, en detrimento de la ley internacional, en el momento de su aplicación, por ejemplo, en el caso del retraso de vuelo o demora en la entrega de un equipaje.

En Brasil, pues, se ha creado una "jaboticaba jurisdiccional": la tendencia a mezclar las Convenciones de Varsovia y Montreal (reconociendo ambas como legislación aplicable en el ejercicio de juzgar) con el Código de Defensa del Consumidor (en el ejercicio de punir). La cuestión es aún más peculiar frente a una Jurisprudencia que parece

hacerse más aplicable cada día. Como la de no considerarse daño moral el retraso del vuelo de hasta 4 (cuatro) horas, sino que a partir de entonces, sí. Lo que viola el artículo 19 del Convenio de Montreal, que prescribe que *"El transportador es responsable por el daño ocasionado por retrasos en el transporte aéreo de pasajeros, equipaje o carga. No obstante, el transportador no será responsable por el daño ocasionado por retraso si prueba que él y sus prepuestos tomaron todas las medidas razonablemente necesarias para evitar el daño o que les fue imposible, a unos y otros, adoptar tales medidas. (Se ha especificado)*.

Es decir, poco importa, para este entendimiento, al retrasar el vuelo 6 (seis) horas, si el esfuerzo de la compañía aérea para solventar el contratiempo es plausible, eficaz, o no, aunque el pasajero esté disfrutando de una buena comida, acompañada de una sucesión de "caipirosas de jaboticabas", mientras pone sus correos electrónicos al día. Bromas aparte, es evidente que a nadie le gustan las esperas, sin embargo, la constatación de la "dilatación temporal" en el retraso no es el concepto más adecuado para precisar los daños morales. A una por no estar prevista en las Convenciones de Varsovia y Montreal. A la otra porque el tiempo de espera no siempre puede ser sinónimo de tiempo de sufrimiento. Especialmente si, basándose en el mencionado artículo 19 de la Convención de Montreal, la compañía transportadora se esfuerce en dirimir la incomodidad o incluso transformarlo en confort.

A propósito de ello, en una decisión del *Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul*, se admite la prevalencia del Código del Consumidor sobre las convenciones internacionales, correspondiendo la reparación de daños morales ocasionados por retraso de vuelo. Por otra parte, el Tribunal Federal Supremo decidió, en el juzgamiento conjunto de la Sentencia Extraordinaria *RE 636331 y del RE con Agravio (ARE) 766618*, que los conflictos implicando atrasos de equipajes deben ser resueltos siguiendo las reglas establecidas por las convenciones internacionales. Así, prescribe el reportado decisum.

"Elucido que el enfoque se da solamente cuando a los daños materiales, pues, según resaltado por el Ministro Marco Aurelio, al inicio del juzgamiento de este hecho, en la sesión de 08.5.2014, *la Convención de Varsovia no cuidó los daños morales, no correspondiendo, en esa perspec-*

Em uma linha diametralmente oposta, a jurisprudência da Corte Suprema dos *Estados Unidos Eastern Airlines v. Floy*, entendeu que o citado Artigo 17 de Varsóvia não permite o requerimento dos danos punitivos, porém somente admite os danos de tipo *lésion corporelle*. Da mesma forma, no famoso caso do desastre de *Lockerbie*, a referida corte afirmou que, com os termos da Convenção de Varsóvia, os danos punitivos não são pleiteáveis. A dita decisão formulou entendimento de que os danos punitivos são proibidos na Convenção de Montreal, mesmo no caso que os danos resultem de uma má conduta, como definido no artigo 30(3), assim elidindo qualquer discussão sobre eventual ação por danos punitivos, de ordem moral.

Num dos mais recentes desastres aeronáuticos, o *Asiana Flight 214, em São Francisco*, se admitiu que não há previsão para danos punitivos na Convenção de Montreal, somente cabendo-a para os danos físicos e materiais.

Evidencia-se pois, que a teoria majoritária adotada pelos tribunais norte-americanos favorece a exclusão de reparação por danos punitivos, gênero do qual os danos morais são espécie. Curial destacar, por oportuno, que recentemente houve uma flexibilização jurisprudencial quanto aos danos punitivos no voo internacional pelas jurisprudências e doutrinas norte-americanas e europeias, a exemplo do caso apreciado pela Corte Suprema dos Estados Unidos, *Doe v. Etihad Airways*, declarando que os danos morais não podem ser objeto de reparação, de acordo com o Artigo 17 da Convenção de Montreal. Única exceção, seria no caso de prejuízo físico, que poderia ensejar o dano moral compensável.

De seu turno, em decisão, proferida pelo e. Superior Tribunal de Justiça da União Europeia, definiu-se que *"En cualquier caso, la indemnización que fije el tribunal ha de tener siempre carácter compensatorio de los daños ocasionados a la víctima por el transportista aéreo, tal como exige el art. 29 CM, que dispone que 'en ninguna de dichas acciones se otorgará una indemnización punitiva, ejemplar o de cualquier naturaleza que no sea compensatoria."*

É de se constatar que as convenções internacionais limitam a reparação moral aos prejuízos físicos, ao contrário do quanto acima mencionado, entretantes, numerosos tribunais brasileiros continuam considerando os danos morais como indenizáveis e fazem prevalecer o Código do Consumidor, em detrimento da lei internacional, no momento de sua aplicação, por exemplo, num atraso de voo, ou delonga na entrega de uma bagagem.

No Brasil, pois, criou-se uma "jaboticaba jurisdicional": a tendência, de mesclar as Convenções de Varsóvia e Montreal (reconhecendo-as como legislações aplicáveis no exercício do julgar) com o Código de Defesa do Consumidor (no exercício de punir). A questão se torna mais peculiar, frente à uma Jurisprudência que parece se tornar cada dia mais aplicável. A de não se considerar como dano moral o atraso do voo em até 4 (quatro) horas, e a partir de então, sim. O que viola o artigo 19 da Convenção de Montreal, que prescreve que *"O transportador é responsável pelo dano ocasionado por atrasos no transporte aéreo de passageiros, bagagem ou carga. Não obstante, o transportador não será responsável pelo dano ocasionado por atraso se prova que ele e seus prepostos adotaram todas as medidas que eram razoavelmente necessárias para evitar o dano ou que lhes foi impossível, a um e a outros, adotar tais medidas.* (Destacou-se).

É dizer, pouco importa, para este entendimento, em se atrasando 6 (seis) horas o voo, se o esforço da companhia aérea para dirimir o contratempo é louvável, eficaz, ou não, ainda que esteja o passageiro disfrutando de uma boa refeição, acompanhada de uma sucessão de "caipiroscas de jaboticabas", enquanto põe em dia os seus e-mails. Descontrações à parte, é evidente que ninguém gosta de esperas, porém a aferição da "dilação temporal" no atraso, não é o conceito mais adequado para precisar-se os danos morais. A uma por não estar prevista nas Convenções: de Varsóvia e Montreal. A outra porque tempo de espera nem sempre pode ser sinônimo de tempo de sofrimento. Especialmente se, com base no citado artigo 19 da Convenção de Montreal, a companhia transportadora se esforce em dirimir o desconforto, ou até transformá-lo em conforto.

A propósito, numa decisão do *Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul*, se admite a prevalência do Código do Consumidor sobre as convenções internacionais, cabendo a reparação dos danos morais causados por atraso de voo. Por outro lado, o Supremo Tribunal Federal, decidiu, no julgamento conjunto do Recurso Extraordinário RE 636331 e do *RE com Agravo (ARE) 766618*, que os conflitos envolvendo atraso de bagagens devem ser resolvidos pelas regras estabelecidas pelas convenções internacionais. Assim, prescreve o reportado decisum.

"Esclareço que o enfoque se dá apenas quanto aos danos materiais, pois, como ressaltado pelo Ministro Marco Aurélio, quando do início do julgamento deste feito, na sessão



A A
ASA WING ASA WING

KEY PRIORITY
YOUR BAGGAGE RETURN FASTER

aerobus aereo shopping

Shopping
10% off

tiva, extender a estos la aplicación de los límites indemnizatorios establecidos en el mencionado pacto internacional" (trecho del voto de la Min. Rosa Weber, 62ª y 55ª lauda de los recursos del RE n. 636.331/RJ y del ARE n. 766.618/SP, respectivamente). (Se ha especificado).

Pese a esta preocupante incertidumbre jurisprudencial, una parte de la doctrina brasileña apoya a la teoría de la inaplicabilidad del daño moral, proclamando que las dos convenciones exauren todos los recursos por daños morales, *"incluso porque no contemplan compensación proveniente de retraso de vuelo o por la desidia en el tratamiento dispensado a los pasajeros."*

En el caso de España, la jurisprudencia reconoce la compensación por daño moral, *"desde que no se trate de mera molestia, aburrimiento, enojo o enfado."* Entendimiento aplicable por algunos magistrados brasileños, según hemos verificado, mayormente los pertenecientes al TJSP – Tribunal de Justicia de São Paulo, que suele verificar con mucha cautela la aplicación del daño moral en vuelos internacionales. Pese a poseer una interpretación más amplia de las convenciones internacionales, las decisiones jurídicas españolas, norteando su pensamiento mayoritario, en la misma dirección que la corriente internacional, confirman también la indemnización de los daños morales si se da como resultado de un perjuicio físico.

Es notable que Brasil, por fuerza del reciente entendimiento del STF – Tribunal Federal Supremo, se alinee a las naciones más desarrolladas, en materia de Derecho Aeronáutico y transporte de pasajeros, aplicándose las Convenciones de Varsovia y Montreal, al prestar la función jurisdiccional estatal. Entretanto, importante que lo haga con menos discrecionalidad y siguiendo las convenciones internacionales más de cerca. Al final, si queremos ser parte de los grandes mercados internacionales y esperamos ávidamente por la aprobación de la alianza comercial Mercosur – Unión Europea, tenemos que estar acostumbrados a las mejores prácticas de las convenciones internacionales.

Antonio Peres Junior: Presidente de Abrescco y de Peres Junior Advocacia. Cónsul-Geral de Rumania en Bahía – Brasil, MBA en el Instituto de Empresas – Madrid – España.

Elodie Douet: Abogada, miembro de Peres Junior Advocacia, graduada Universidad de François Rabelais – França; LLM en Derecho por la Universidad de Copenhague – Dinamarca; LLM en Derecho Internacional por la Universidad de Ámsterdam – Holanda;

de 08.5.2014, a *Convenção de Varsóvia não cuidou dos danos morais, não cabendo, nessa perspectiva, estender a estes a aplicação dos limites indenizatórios estabelecidos no mencionado pacto internacional"* (trecho do voto da Min. Rosa Weber, 62ª e 55ª lauda dos acórdãos do RE n. 636.331/RJ e do ARE n. 766.618/SP, respectivamente). (Destacou-se).

Apesar desta preocupante incerteza jurisprudencial, uma parte da doutrina brasileira apoia a teoria da inaplicabilidade do dano moral, proclamando que as duas convenções exaurem todos os recursos por danos morais, "até porque não contemplan compensação provindo de atraso de voo ou pela desídia no tratamento dispensado aos passageiros."

No caso da Espanha, a jurisprudência vem reconhecer a compensação por dano moral, *"desde que não se trate de mera molestia, aburrimiento, enojo o enfado."* Entendimento aplicável por alguns magistrados brasileiros, conforme verificamos, mormente pertencentes ao TJSP – Tribunal de Justiça de São Paulo, que costuma verificar com muita cautela a aplicação do dano moral em voos internacionais. Apesar de possuir uma interpretação das convenções internacionais mais ampla, as decisões judiciais espanholas, norteando seu pensamento majoritário, na mesma direção que a corrente internacional, confirmam também a indenização dos danos morais se for o resultado de um prejuízo físico.

É louvável que o Brasil, por força do recente entendimento do STF – Supremo Tribunal Federal, alinhe-se às nações mais desenvolvidas, em matéria de Direito Aeronáutico e transporte de passageiros, aplicando-se as Convenções de Varsóvia e Montreal, quando da prestação da função jurisdiccional estatal. Entretanto, curial que o faça com menos discricionariedade e seguindo-se as Convenções internacionais com mais intimidade com elas. Afinal, se queremos pertencer aos grandes mercados internacionais e esperamos avidamente pela aprovação da aliança comercial Mercosul – União Europeia, temos que estar acostumados às melhores práticas das convenções internacionais.

Antonio Peres Junior: Presidente da Peres Junior Advocacia e da Abrescco, Cónsul-Geral da Romênia na Bahia e MBA Instituto de Empresas – Madrid – Espanha.

Elodie Douet: Advogada, membro da Peres Junior Advocacia, graduada Universidad de François Rabelais – França; LLM em Direito na Universidade de Copenhague – Dinamarca; LLM em Direito Internacional na Universidade de Amsterdã – Holanda;

ANTONIO PERES JUNIOR ES NOMBRADO CÓNsul HONORARIO DE RUMANIA EN BAHÍA – BRASIL



ALMUERZO ANUAL DE LA CÁMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO EN BRASIL – SALVADOR – BAHIA



ENRIQUE MARTÍN-AMBROSIO CELEBRA LA CONQUISTA DE SU NACIONALIDAD BRASILEÑA



FITUR – FERIA INTERNACIONAL DEL TURISMO – MADRID – 2019



VISITA DO EMBAIXADOR DE ESPANHA A ABRESCO



CONDECORACIÓN A ANTONIO PERES JUNIOR POR S.M. EL REY DE ESPAÑA COMO OFICIAL DE LA ORDEN DE ISABEL LA CATÓLICA



CONDECORACIÓN A ANTONIO PERES JUNIOR POR S.M. EL REY DE ESPAÑA COMO OFICIAL DE LA ORDEN DE ISABEL LA CATÓLICA



**PREMIOS BRASIL – 2019,
DE LA CÁMARA DE COMERCIO BRASIL ESPAÑA**



**PREMIOS BRASIL – 2019,
DE LA CÁMARA DE COMERCIO BRASIL ESPAÑA**



NOTICIA



Aeroporto Internacional Gilberto Freyre em Recife

AENA CONQUISTA LOS CIELOS DEL NORDESTE

La empresa española AENA (Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea) fue la vencedora de la licitación hecha por el Estado brasileño para la adjudicación, en régimen de concesión, de 6 aeropuertos del Nordeste, por un importe de 1,9 mil millones de reales en un período de 30 años de concesión.

El día 15 de marzo pasará a la historia como la fecha en que la empresa AENA (participada en un 51% por el Estado español) consiguió en subasta pública la concesión de los aeropuertos de Recife (Pernambuco), Maceió (Alagoas), João Pessoa (Paraíba), Aracaju (Sergipe), Juazeiro do Norte (Ceará) y Campina Grande (Paraíba). Operando 280 millones de pasajeros anuales, no en vano es el primer operador mundial de aeropuertos.

En total estos aeropuertos movieron 13,7 millones de pasajeros el año pasado, lo que significa un 6,5 % del tráfico aeroportuario de todo Brasil.

La subasta fue muy concurrida, habiéndose presentado a este bloque 5 concursantes más, lo que da una idea de la importancia del mismo.

La joya del paquete subastado es el aeropuerto de Recife que se ha consolidado como centro de distribución del Norte y Nordeste en Brasil.

Anualmente 8,2 millones de pasajeros viajan a través del aeropuerto de Guararapes, a 11 destinos internacionales y 30 nacionales. La compañía aérea Azul tiene un HUB allí establecido.

La conexión con España se inauguró el 20 de diciembre de 2017, con el primer vuelo directo de Air Europa, acto al que asistió el presidente de la empresa, Juan José Hidalgo.

En este sentido, la semana pasada y acompañado por el cónsul general de España en el Nordeste Gonzalo Fournier, el presidente de ABRESCO, Antonio Peres Junior, visitó Recife a fin de establecer allí una oficina más de las empresas del Grupo.

También visitaron el *Palácio do Campo das Princesas*, sede del Gobierno, donde se mantuvieron contactos al máximo nivel. Esta apertura va a ser una nueva oportunidad para las empresas españolas que decidan establecerse en el Nordeste, contar con una asesoría jurídica y consultoría de alto nivel.

AENA CONQUISTA OS CÉUS DO NORDESTE

A empresa espanhola AENA (*Aeropuertos Españoles y Navegación Aérea*) foi a vencedora da licitação feita pelo Estado brasileiro para a adjudicação, em regime de concessão, de 6 aeroportos do Nordeste, por um valor de 1,9 bilhões de reais em um período de 30 anos de concessão.

O dia 15 de março passará à história como a data que a empresa AENA (que tem 51% de participação do Estado espanhol) conseguiu em leilão público a concessão dos aeroportos de

Recife (Pernambuco), Maceió (Alagoas), João Pessoa (Paraíba), Aracaju (Sergipe), Juazeiro do Norte (Ceará) e Campina Grande (Paraíba). Operando 280 milhões de passageiros anuais, não em vão é o primeiro operador mundial de aeroportos.

No total estes aeroportos movimentaram 13,7 milhões de passageiros no ano passado, o que significa um 6,5% do tráfego aeroportuário de todo o Brasil.

O leilão foi muito disputado, já que outros 5 participantes também se apresentaram, o que nos dá uma ideia da sua importância.

O destaque do pacote leiloado é o aeroporto de Recife, que se consolidou como centro de distribuição do Norte e Nordeste do Brasil.

Anualmente 8,2 milhões de passageiros embarcam no aeroporto de Guararapes, viajando a 11 destinos internacionais e 30 nacionais, aeroporto onde a companhia aérea Azul possui um *HUB*.

A conexão com a Espanha foi inaugurada no dia 20 de dezembro de 2017, com o primeiro voo direto da Air Europa, ato no qual o presidente da empresa, Juan José Hidalgo, esteve presente.

Neste sentido, na semana passada e acompanhado pelo cônsul geral da Espanha no Nordeste Gonzalo Fournier, o presidente da ABRESCCO, Antonio Peres Junior, visitou Recife afim de estabelecer ali mais um escritório das empresas do Grupo.

Também visitaram o *Palácio do Campo das Princesas*, sede do Governo, onde contatos do mais alto nível foram mantidos. Esta abertura será a uma nova oportunidade para as empresas espanholas que decidirem por estabelecer-se no Nordeste, contar com uma assessoria jurídica e consultoria de alto nível.



Deputado federal Felipe Carreras, governador de Pernambuco Paulo Câmara e sócio de ABRESCCO Enrique Martín-Ambrosio



Peres Jr.



Peres Junior Asesoria Internacional

Asesoría Empresarial Internacional

Acercando oportunidades

Alejando dificultades