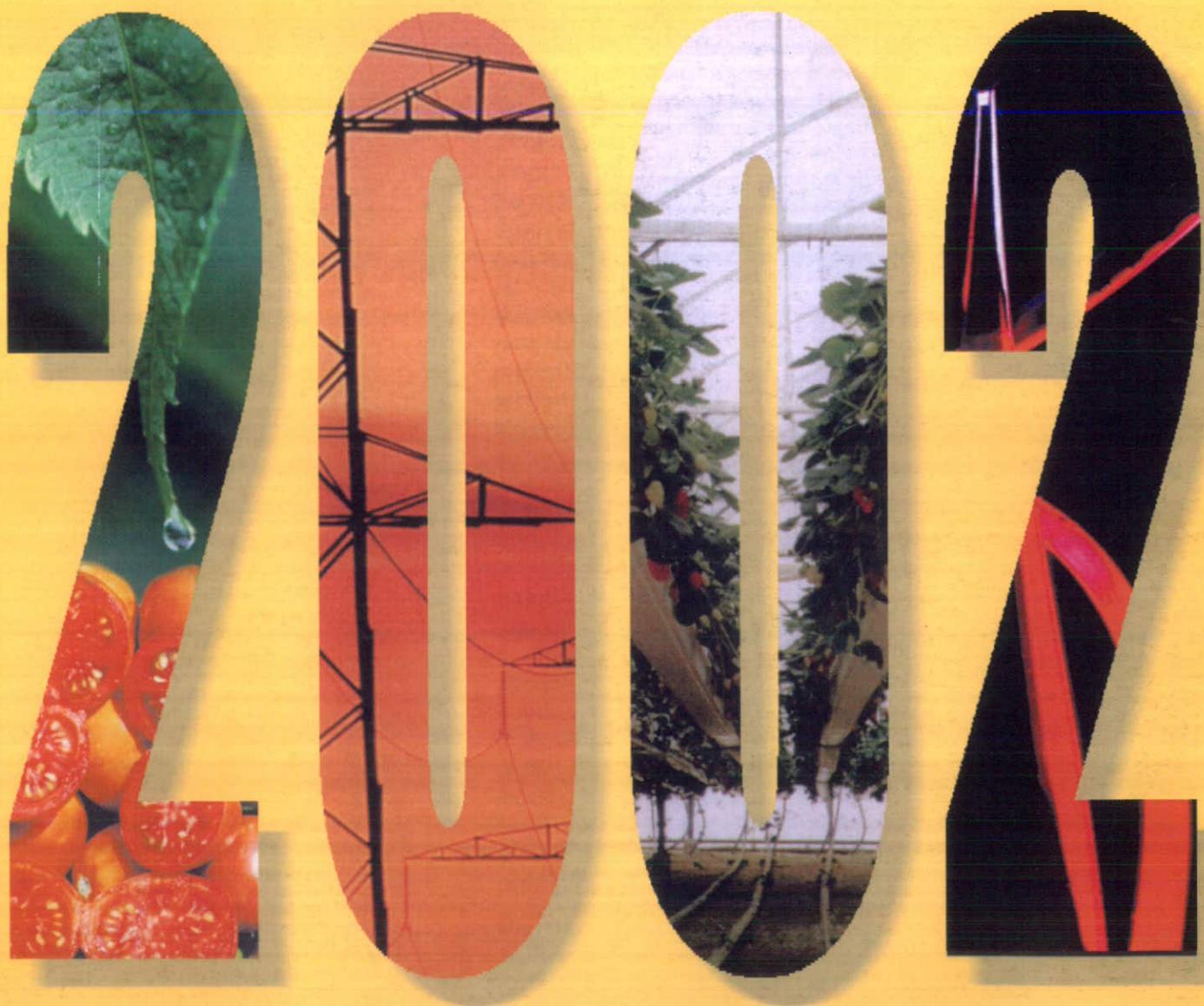


BRASIL ISRAEL



Criatividade na busca de novos mercados

Creativity in search of new markets



Câmara
Brasil-Israel
de Comércio
e Indústria

EDIÇÃO BILÍNGUE
INGLÊS-PORTUGUÊS
ENGLISH-PORTUGUESE EDITION

Você nunca parou para se perguntar por que as maiores empresas do país são clientes do Banco Safra?



As maiores e as melhores empresas do país precisam de um banco que seja mais do que um simples prestador de serviços. Por isso, escolheram o Banco Safra, um banco que é um verdadeiro parceiro de negócios de seus clientes, contribuindo com sua expertise para o sucesso comercial de cada empresa. Renomado mundialmente pela segurança e pela eficiência, o Banco Safra oferece qualidade de atendimento e uma linha completa de produtos e serviços financeiros, além da experiência do Grupo Safra, que está presente nos Estados Unidos, na Europa

e em Israel e atua em outros setores importantes da economia, como a telefonia celular e a produção de celulose. Seja um cliente Safra. Se a sua empresa já está entre as maiores e melhores, vai ter o atendimento que merece. Se não está, vai receber todo o apoio do Banco Safra para crescer e fazer parte do ranking. Fale com um de nossos gerentes ainda hoje ou ligue para a Central de Atendimento Safra, de 2ª a 6ª, das 9h às 19h. Grande São Paulo: (11) 3253-4455. Demais localidades: 0800-15-1234. Ou pela Internet: www.safra.com.br



Banco Safra

Tradição Secular de Segurança

www.safra.com.br

Convivência constrói parcerias

Uma rápida análise pelos acontecimentos registrados no ano de 2001 no Brasil e no mundo leva-nos a uma única conclusão: foi um ano de grandes desafios que, mesmo não estando totalmente superados, permitem vislumbrar os caminhos a serem trilhados nos próximos anos para diminuir as distâncias geográficas e aumentar a cooperação entre os povos. Esta é uma das consequências inevitáveis do processo de globalização iniciado na última década, no qual a interdependência, não apenas entre as economias de cada país mas entre as sociedades, é um fato inegável.

Neste processo, a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria está ciente de que tem um papel importante a desempenhar – ser um elo de ligação e um canal de comunicação constante entre as sociedades israelense e brasileira. Estamos cientes, também, de que através do intercâmbio cultural e científico entre os dois países o relacionamento comercial será um resultado natural, pois acreditamos que o processo de trocas comerciais passa antes de tudo pela confiança recíproca entre os parceiros de cada nação. E esta é construída através da convivência.

Foi pensando neste princípio que a Câmara vem, nos últimos anos, incentivando a organização de missões tanto do Brasil para Israel quanto no fluxo inverso, para que as pessoas tenham a oportunidade de se conhecerem e de compreenderem melhor as característi-



cas de cada um dos países, descobrindo e avaliando as reais possibilidades de negócios. Temos, também, estimulado a aproximação entre os diferentes segmentos científicos-acadêmicos, com visitas periódicas de professores e pesquisadores.

Os primeiros frutos desta política da instituição surgem já, não apenas com o aumento no número de empresas de Israel que possuem representantes no Brasil, mas principalmente pela instalação de fábricas que estão produzindo no País bens gerados com a excelência da qualidade israelense, internacionalmente consagrada. Companhias que estão trazendo investimentos, transferindo tecnologia e gerando empregos ano a ano.

Nossos esforços estão voltados também a abrir perspectivas para o empresariado brasileiro em Israel, pois se a extensão do mercado nacional é um grande atrativo para os empreendedores israelenses, a pauta de exportação brasileira apresenta-se como uma alternativa ampla. Como foi dito inúmeras vezes, as economias dos dois países tendem a se completar em vários segmentos, basta apenas descobrir os caminhos que as unirão.

Mário Amato

Presidente

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

ENGLISH Resumé

Life together breeds partnerships

A brief analysis of the events occurred in 2001, in Brazil and in the world, leads us to one sole conclusion: it was a year of great challenges, which, even if not fully overcome, allow us to glimpse at the paths to be trailed in the next years to reduce the geographic distances and increase the cooperation between the peoples. This is one of the unavoidable consequences of the globalization process that was begun in the last decade, in which the interdependence, not only of the economies of the countries, but among societies, is an undeniable fact.

Within this process, the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry is aware that it has an important role to be played – to be a link and a constant communication channel between the Israeli and Brazilian societies. We are also aware that, the cultural and scientific exchanges will produce commercial relations as a natural result, because we believe that the process of trade exchanges requires first of all the reciprocal trust between the partners of each nation. And reciprocal trust is built through living together.

It is thinking of this principle that the Chamber has been, in the last recent years, encouraging the organization of missions, both from Brazil to Israel and the other way round, so that the people may have the opportunity of knowing each other, and of better understanding

the characteristics of each of the countries, discovering and evaluating real business possibilities. We have also encouraged the contacts between different academic-scientific segments through periodic visits by teachers and researchers.

The first fruits of this policy of the institution are already appearing, not only through the number of Israeli companies having representatives in Brazil, but particularly through the installation of plants that are producing, in Brazil, goods manufactured with the excellence of Israeli quality, which is of world renown. Companies that every year are bringing investments, transferring technology and generating jobs.

Our efforts are also directed to open prospects for the Brazilian entrepreneurs in Israel, since if the dimensions of the Brazilian market are largely attractive to Israeli businessmen, the list of Brazilian exports represents a large alternative. As it has been many times said, the economies of the two countries tend to complement each other in several segments, and it is only necessary to discover the paths that will unite them.

Mário Amato.
President
Brazil-Israel
Chamber of Commerce and
Industry



CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

Presidente – Mário Amato

Vice-presidentes – Jayme Pasmanik, Marcos Arbaitman, Nelson Grunebaum, Roberto Faldini

Secretário-geral – Renato Ochman

Secretário – Esequiel Holzman

Tesoureiro-geral – Abramo Douek

Tesoureiro – Joseph Czitrom

Diretores – André Blumberg, André Cunha, Anselmo Lancman, Arthur Rotenberg, Cláudio Luis Lottenberg, David Sagie, Dora Silvia Cunha Bueno, Enrico Misasi, Eran Marcus, Geraldo L. Loewenberg, Gervásio Tanabe, Hélio Bobrow, Isaias Feigenson, Jacobo Kogan, Jean Claude Elkaim, Júlio Serson, Leon Alexandre, Luiz David Gabor, Mário Arthur Adler, Maurice Costin, Mauricio Flank Ejchel, Mauro Grinberg, Miguel Colasuonno, Ricardo Barbosa, Tércio Bydlowski, Yaniv Kitron,

Conselho Deliberativo

Presidente – Edmundo Saadié

Vice-presidentes – Ministro Celso Lafer, Ronald James Goldberg

Secretários – Deputado Antônio Henrique Cunha Bueno, Jack Leon Terpins

Membros – Abram Berland, Antônio de Oliveira Pereira, Arnaldo Franken, Avi Dvir, Beno Suchodolsky, Celso Hanne, Charles Rothschild, David Feffer, Fanny Feffer, Priscila Golczewski, Jayme Brasil Garfinkel, Jayme Bobrow, José Meiches, Lionel Zalcis, Mauricio Novinsky, Michael Perlman, Pedro Eberhardt, Renato Ticoulat Filho, Ricardo Steinbruch

Secretário-executivo – Nissim Nigri

BRASIL-ISRAEL PARCERIAS & PERSPECTIVAS

Redação

Editora – Desirée Nacson Suslick - MTB 13603

Colaboradoras – Ellen Cordeiro, Deborah Copic

Produção/Coordenação – Gau Cunha Bueno de Mattos

Revisão – Mariangela Paganini

Tradução – Andrart Traduções e Prestação de Serviços Ltda.

Publicidade

Gerente – Tania Plapler Tarandach

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria São Paulo

Av. Brig. Faria Lima, 1572 – Cj. 905

CEP 01452.001 – São Paulo – SP – Brasil

Tel: 55 11 3814.7053 e 3815.5281 – Fax: 55 11 3814.1322

<http://www.cambici.com.br> cambici@cambici.com.br

Consulado Geral de Israel em São Paulo

Av. Brig. Faria Lima, 1713 – 13º andar

CEP 01452.001 – São Paulo – SP – Brasil

Tel: 55 11 3815.7788 – Fax: 55 11 3815.7293

Departamento Econômico

Tel: 11 3032.3512 – Fax: 55 11 3032.9233

www.israel.org.br brazil@molt.gov.il

Embaixada de Israel no Brasil

SES Av. das Nações Sul – Quadra 809 – Lote 38

CEP 70424.900 – Brasília – DF – Brasil

Tel.: 61 244.2878/7675 Fax: 61 244.6129

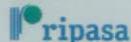
brasilia@israel.org

Esta revista foi impressa em:

Capa: papel Couchê Image Mate 145 g/m²

Moço: papel Couchê Image Mate 90 g/m²

Produzido pela Ripasa S/A Celulose e Papel, a partir de eucaliptos plantados em seus parques florestais



Impressão – Oceano Gráfica e Editora Ltda.

Uma pessoa inspirada pode fazer uma grande diferença.

460.000 podem mudar o mundo. Para onde quer que você olhe, encontrará

a Siemens transformando o modo como vivemos. Seja melhorando a qualidade e a precisão da medicina, desenvolvendo sistemas de transportes seguros e confiáveis, aumentando a produtividade e a flexibilidade na indústria, fornecendo tecnologias para a geração de energia limpa e eficiente ou criando a liberdade de que as empresas e pessoas necessitam para se comunicar e trabalhar, a Siemens está redefinindo totalmente o mundo.

Somos uma rede global de inovação, presente virtualmente em todo o planeta, formada por mais de 460.000 mentes conectadas num só pensamento: fazer da Terra um lugar melhor. E é isso que faz o mundo girar.

SIEMENS

Global network of innovation



3	Editorial	63	A crise energética brasileira <i>The Brazilian power crisis</i>	112	Amdocs marca presença na Futurecom <i>Amdocs makes its presence felt at Futurecom</i>
7	Desafios da economia do Brasil <i>Challenges for Brazil's economy in 2002</i>	67	Fontes de energia alternativa <i>Sources of alternative energy</i>	113	Converse liderança no setor <i>Converse, leadership in telecommunications</i>
12	Redução de investimentos neste ano <i>In 2002, fall of investments</i>	71	Israel investe em recursos renováveis <i>Israel invests in renewable resource</i>	116	RAD, inovação em comunicação de dados <i>RAD, innovation in data communication</i>
18	Câmbio o grande vilão <i>Exchange Rate, the great culprit</i>	76	Ormat produz energia limpa <i>Ormat produces clean energy</i>	118	Hora e vez dos satélites <i>Time and turn of the satellites</i>
20	Balança comercial <i>Trade balance</i>	79	Dessalinização cresce em Israel <i>Israel invests in desalination</i>	120	NEC e GlobaLoop juntas no mercado nacional <i>NEC and GlobaLoop together in the brazilian market</i>
24	Incentivos fiscais <i>Tax incentives</i>	82	Tahal, fazendo da água um grande negócio <i>Tahal, turning water into a great business</i>	122	Câmara Brasil-Israel: novos projetos este ano <i>ABrazil-Israel Chamber: new projects this year</i>
26	APEX, estímulos às exportações <i>APEX encourages exports</i>	86	Aqwise, inovação no tratamento de água <i>Aqwise innovation in the water treatment</i>	125	Palestras e almoços <i>Events in the Chamber bring celebrities together</i>
28	Divulgação para estimular intercâmbio <i>More publicity to encourage exchanges</i>	88	Água tratada irriga jardins <i>Treated water irrigates gardens</i>	130	Entidade prepara calendário de atividades <i>Israel-Brazil Chamber in full activity</i>
32	Economia israelense enfrenta novos desafios <i>In 2002 the economy faces new challenges</i>	90	Segurança made in Israel <i>Security made in Israel</i>	132	Highlights
38	Divulgação para promover o comércio <i>Divulgation for the promotion of commerce</i>	92	Nemesysco, em busca da verdade <i>Nemesysco, in search of the truth</i>	139	Feiras / Calendário
40	De Israel para o mundo <i>From Israel to the world</i>	94	Empresa nacional integra soluções israelenses <i>Domestic company integrates Israeli solutions</i>	140	Cursos e endereços
42	Alexander divulga Israel para o Brasil <i>Alexander, making Israel known to Brazil</i>	96	Mentergy chega ao Brasil <i>Mentergy arrives in Brazil</i>	142	Empresas
48	Brasil assume sua tendência agrícola <i>Brazil takes on its agricultural tendency</i>	100	Precise, investindo em performance <i>Precise - investing in performance</i>		
52	Centro Volcani, berço da tecnologia agrícola <i>Volcani Center, the cradle of agriculture technology</i>	102	ALEPH 500, tecnologia para bibliotecas <i>ALEPH 500, technology for libraries</i>		
56	Polysack, protegendo os cultivos <i>Polysack, protecting cultures</i>	106	Desaceleração compromete setor <i>Slowdown threatens the telecommunications industry</i>		
60	Biotecnologia cresce em Israel <i>Biotechnology grows in Israel</i>	109	Know-how da Gilat e ECI agilizam Embratel <i>Gilat's and ECI's know-how speeds up Embratel</i>		

Desafios da economia do Brasil

O Brasil cresce em 2001,
apesar dos sobressaltos
no panorama internacional

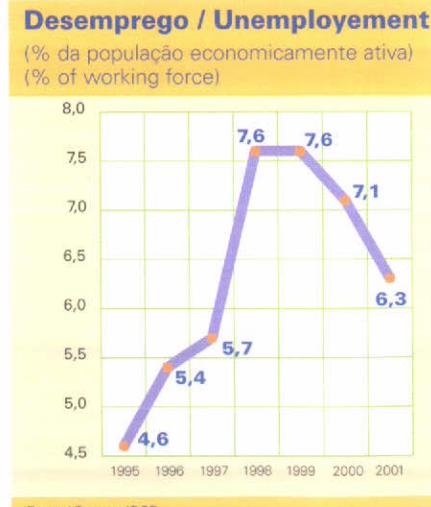
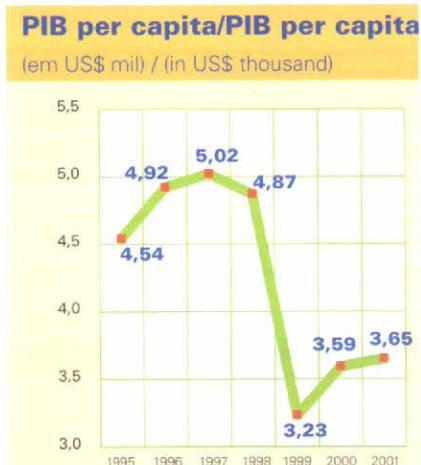
Desaquecimento econômico mundial, problemas na Argentina, incertezas quanto ao futuro do racionamento de energia no Brasil. Estas questões irão afetar a economia brasileira de modo marcante em 2002. A expectativa geral é que o clima recessivo perdure no primeiro semestre, com direito à reação na segunda metade de um ano eleitoral.

Os sobressaltos em 2001 não foram poucos. A crise energética, negligenciada desde 1999, estourou em meados do ano, provocando estragos pesados principalmente na indústria de eletroeletrônicos, re-

sultado do recuo do consumo. Depois dos atentados terroristas nos Estados Unidos, em setembro passado, estabeleceu-se um cenário recessivo na economia mundial. Os sinais de desaquecimento econômico no país mais rico do mundo vieram embalados pelo pé no freio da União Européia, tendo como pano de fundo a recessão japonesa.

Na tentativa de colocar a economia nos trilhos, o Federal Reserve

Board (FED), o banco central norte-americano, lançou mão de cortes sucessivos da taxa de juros, que atingiram seu patamar mais baixo desde a Segunda Guerra Mundial, fixados, em dezembro, em 1,75% ao ano – a décima-primeira redução desde os 6% do início de 2001. “Houve uma ação coordenada dos bancos centrais dos Estados Unidos, do Canadá, da Europa e do Japão no sentido de reduzir os juros”, diz Maílson da Nóbrega, da Tendências Consultoria Integrada e ex-presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, que considera o Brasil mais dependente dos



BCP Soluções Empresariais.

Porque comunicação é fundamental para todos os níveis de sua empresa.

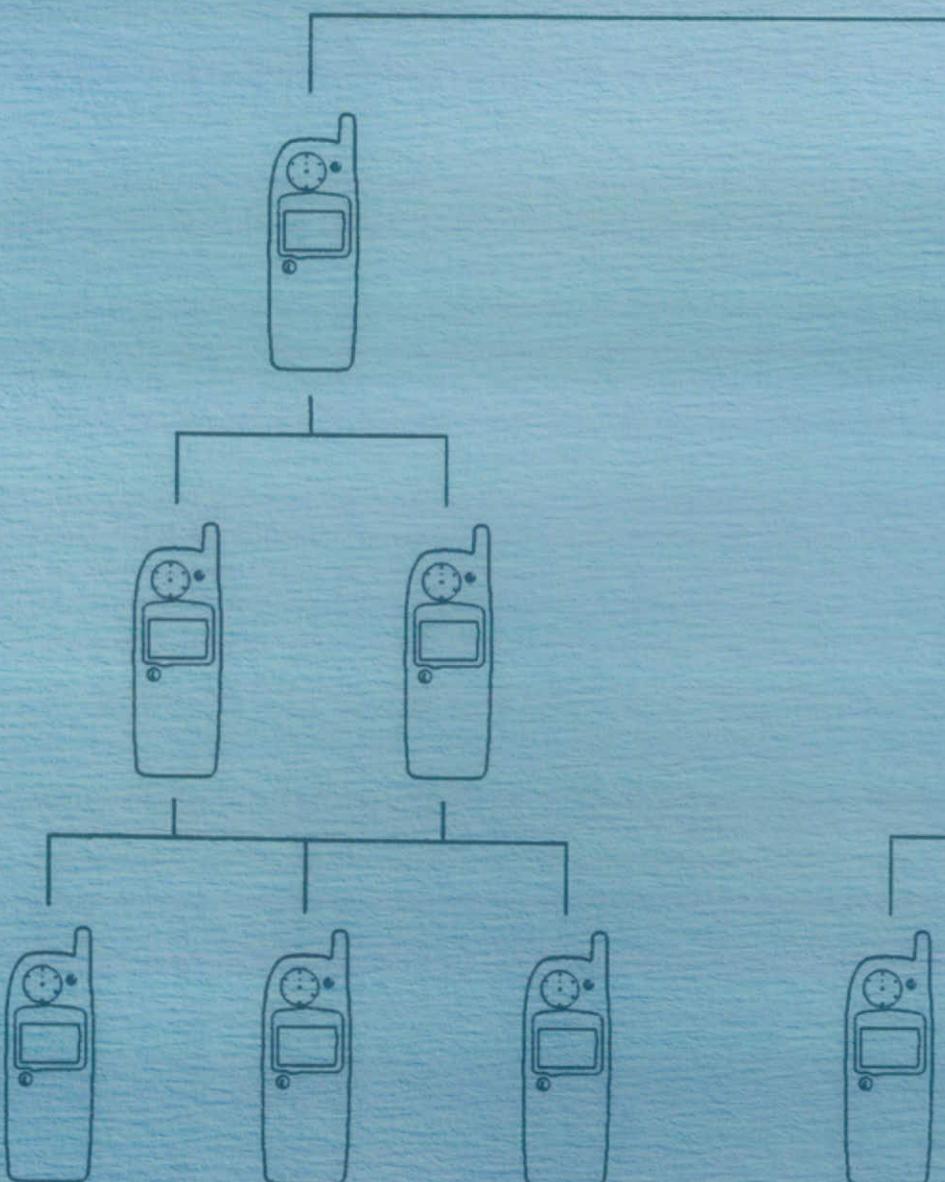
Não importa se sua empresa é de pequeno, médio ou grande porte.

A BCP tem um plano especial para ela.

Você aumenta a competitividade da sua empresa e ainda conta com serviços exclusivos e tarifas especiais.

BCP.

Soluções sob medida para sua empresa.



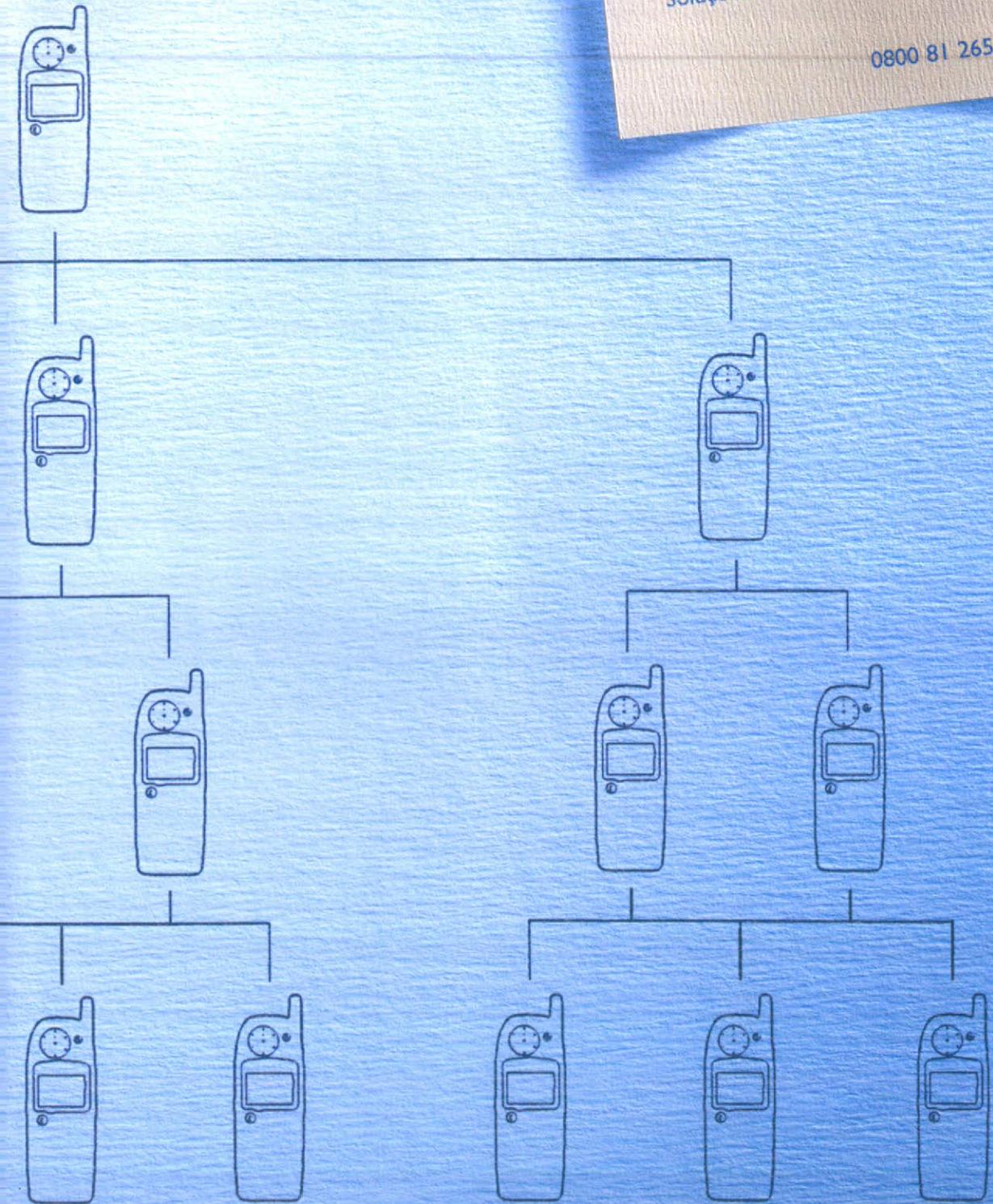
BCP

Telecomunicações

BCP

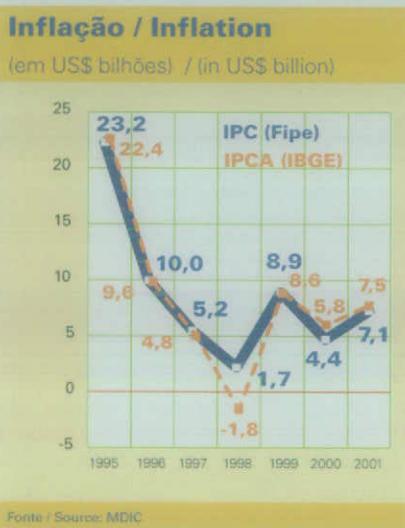
Soluções de comunicação do tamanho de sua empresa.

0800 81 2655



outros do que de medidas próprias.

Enquanto os juros norte-americanos despencam e o Banco Central europeu mantém a taxa a 3,25%, no Brasil a taxa encontra-se em 19%, como parte de uma política elaborada para atrair investidores estrangeiros, mas que recebe críticas por tornar o custo do dinheiro alto e distante da realidade da inflação brasileira, que deve fechar o ano entre 6% e 7%. Para o Brasil, a queda dos juros internacionais representa gastos menores com a dívida externa. A situação da Argentina é outro ponto fraco para o Brasil, que mui-



tas vezes sofre um processo de "contaminação" pelo país vizinho.

Na opinião de Maílson da Nóbrega, a percepção internacional do risco brasileiro embutiu a desconfiança do sistema financeiro quanto à capacidade de recuperação da economia argentina, mas a tendência é um "descolamento" do modo como os dois países são encarados, tendência que começou a aparecer em novembro de 2001, quando os problemas do parceiro comercial deixaram de influir na bolsa e no câmbio. "O risco de contágio era quase nulo há 15 ou 20 anos, quan-

ENGLISH Resumé

Challenges for Brazil's economy in 2002

A world slowdown, problems in Argentina, uncertainties on the future of the energy rationing. These are the issues that will deeply affect Brazil's economy in 2002. The general expectation is that the recession atmosphere will remain in the first half, with the possibility of reaction in the second half of an electoral year. The bad surprises in 2001 were not few. The power crisis, which had been neglected since 1991, broke out in the middle of the year, and brought heavy damages, especially in the electrical device industry, because of the consumption retraction.

After the terrorist attacks in the United States, in September 2001, a recessive scenario developed in the world economy. The signs of the economy slowdown in the world's richest country were matched by the lower level of activities in the European Union, with Japan's recession as background. Upon trying to set the economy in order, the Fed (Federal Reserve Board)—USA's central bank—used successive cuts in the interest

rates, that have achieved their lowest level since World War Two, and were fixed, until November, at 2% per year—the tenth reduction since the 6% in the early 2001.

"There has been a coordinated action by the central banks of the United States, Canada, Europe and Japan to reduce interests", says Tendências Consultoria's Maílson da Nóbrega—former chairman of the Brazil-Israel Chamber of Trade and Industry, who regards Brazil as more dependent on others than on its own actions. While the US interest rates fall and Europe's Central Bank keeps a 3.25% rate, such rate is of 19% in Brazil, as part of a policy devised to attract foreign investors. The situation in Argentina is another weak point for Brazil, which often suffers an "infection" process from the neighbouring country. According to Maílson da Nóbrega, the international perception of Brazil's risk has included the distrust of the financial system concerning the capacity to recover of Argentina's economy, but the tendency is for a distinction in how both countries are seen, a tendency that started to appear in November 2001, when the problems of the trade partner stopped to

influence the stock exchange and the exchange rate.

For Maílson, the economic prospects for Brazil are reasonable. As Director of Tendências Consultoria, he expects a 2% growth of the GDP (Gross Domestic Product) in 2001 and a 2.5% increase in 2002. It may sound low for a country that needs to grow by 4% per year in order to improve its people's situation, but it is a positive figure when compared with the conditions of its neighbours. Brazil is not out of room to improve the life conditions of its people. Although Brazil's economic competitiveness has advanced one place in the world ranking, to the 30th place, when compared with last year, according to a research carried out by Switzerland's World Economic Forum, social indexes are unsatisfactory. This is clear in the wealth distribution: according to IBGE (Brazilian Institute of Geography and Statistics), in 1999, 50% out of the poorest Brazilians held 14% of the income, whereas 1% of the richest ones held 13%. The same situation had been seen in 1992.

PANORAMA BRASIL

do as economias dos dois países eram mais fechadas", diz Maílson da Nóbrega

No entanto, o quadro recessivo mundial pode não ser tão sombrio como faziam prever os acontecimentos de setembro nos EUA. Se os preços no atacado norte-americano caíram 1,6% em outubro, índice considerado atestado de fraqueza econômica, foram considerados reflexo de um desaquecimento econômico vislumbrado no primeiro semestre de 2001. Os sinais de recuperação, porém, foram mais rápidos do que se poderia esperar. Um levantamento do Departamento de Comércio dos EUA mostrou que os gastos dos consumidores subiram 2,9% em outubro, após a queda de 1,7% em setembro, diante das facilidades de crédito, como juro

zero para a compra de automóveis. A expectativa de analistas de mercado é de que se houver recessão norte-americana, esta será de curta duração. "Os atentados terroristas se deram em um período em que os índices de produtividade eram os mais altos dos últimos anos e a inflação, baixa", completa Maílson da Nóbrega.

Também para o Brasil as perspectivas econômicas são razoáveis. O diretor da Tendências Consultoria estima crescimento de 2% do Produto Interno Bruto (PIB) em 2001 e aumento de 2,5% em 2002. Pode parecer pouco para um país que precisaria crescer 4% ao ano para melhorar a situação da população, mas é um dado positivo quando comparado às condições dos vizinhos.

Espaço para melhorar as con-

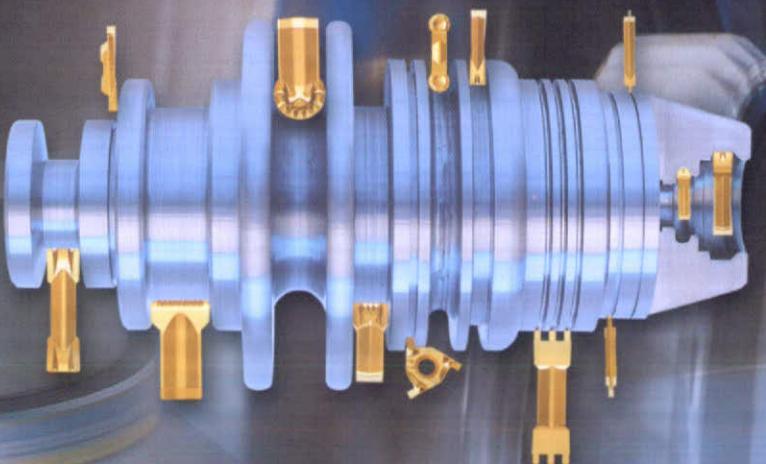
dições de vida da população é algo que não falta ao Brasil. Embora a competitividade econômica brasileira tenha avançado uma posição no ranking mundial, passando para o 30º lugar, em relação ao ano passado, segundo pesquisa do Fórum Econômico Mundial, da Suíça, os indicadores sociais deixam a desejar. A começar pela distribuição de riquezas: de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), em 1999 os 50% mais pobres detinham 14% da renda, enquanto o 1% mais rico manteve 13% – as mesmas condições observadas em 1992. É com este quadro de desigualdade social que o próximo presidente, a ser eleito este ano, terá de lidar para mudá-lo, se quiser que a imagem do Brasil realmente melhore no exterior.

Não há limites para soluções de usinagem!

ECO FIN

Fresa de facear para excelente acabamento superficial em peças de ferro fundido disponíveis nos diâmetros a partir de 125mm. Utiliza pastilhas intercambiáveis com 8 arestas de corte, tendo como principal aplicação o acabamento de blocos e cabecotes de motores.

DISCAR



ISCAR-GRIP

Grande variedade de pastilhas para canal e torneamento. Pastilhas com uma, duas ou três arestas, retas e raiadas, em diversas espessuras e perfis sob medida.

TANGMILL

Linha composta por fresas com pastilhas tangenciais positivas e com quatro arestas de corte à direita e à esquerda, fresas de facear e fresas circulares.

Member IMC Group
Ingersoll
Cutting Tools

Member IMC Group
ISCAR

Iscar do Brasil Coml Ltda
Rua Bela Vista 77-Centro
São Bernardo do Campo,
SP CEP 09715-030
Tel: 11 4123 3200,
Fax: 11 4123 1009
DISCAR 0800 701 8877
e-mail: iscar@iscarbrasil.com.br
Site: www.iscardobrasil.com.br

Redução de investimentos neste ano

Setor elétrico deverá receber maior parte do afluxo de capitais

A privatização, principalmente de empresas geradoras de energia elétrica, deve continuar a dominar os investimentos estrangeiros no Brasil em 2002, a exemplo do ocorrido no ano passado, com o avanço do processo de saída do Governo da área produtiva. No entanto, a tendência é de menor afluxo de dólares à medida que encolhe o número de empresas privatizáveis e os recursos disponíveis minguam diante da desaceleração da economia mundial.

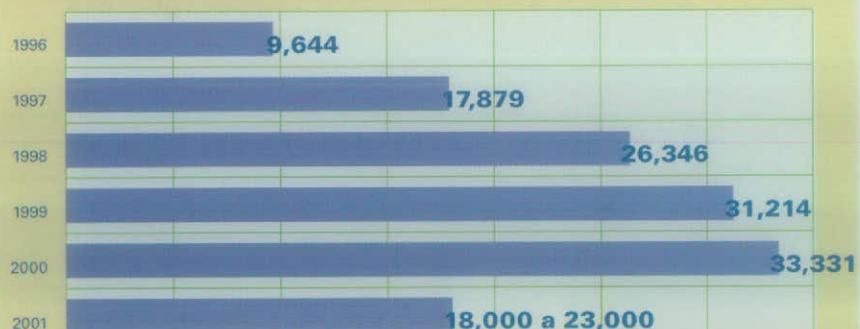
De acordo com Wilson Ramião, economista do Banco Lloyds TSB, só a manutenção dos investimentos recentes pode representar algo em torno de US\$ 15 bilhões no ano de 2002. "Esse número pode subir se ocorrer a privatização de Furnas, mas estamos perto do final da oferta de estatais, até porque é pouco provável que o Governo se disponha a privatizar a Petrobras, por exemplo, em ano de eleição."

Nos últimos anos, o grande destaque da privatização foi a área de telecomunicações, que movimentou mais de R\$ 22 bilhões nos leilões da Telesp, Telebrás, entre outras, em 1998. Em 2000, foi marcante a atuação de grupos financeiros como o espanhol Santander, que, ao adquirir o Banco do Estado de São Paulo (Banespa), o Bozano, Simonsen e o Meridional, saltou do sétimo para o terceiro lugar no ranking dos bancos de varejo, atrás somente do Bradesco e do Itaú.

De acordo com projeção do Ban-

Investimentos estrangeiros diretos no Brasil

Direct foreign investments in Brazil / (em US\$ bilhões) (in US\$ billion)



Obs.: Projeção para 2001 / Remarks: Projection for 2001

Fonte: Banco Central do Brasil / Source: Central Bank of Brazil

co Central, em 2001 o Brasil deverá receber de US\$ 18 bilhões a US\$ 23 bilhões em Investimentos Estrangeiros Diretos (IED), volume 40% inferior aos US\$ 33,3 bilhões de 2000. Se este número se confirmar, representará 25% dos US\$ 80 bilhões destinados à América Latina e ao Caribe, de acordo com dados preliminares da Conferência das Nações Unidas para o Comércio e o Desenvolvimento (UNCTAD). Os US\$ 760 bilhões previstos para investimentos globais pela entidade podem encolher mais ainda, pois os números colhidos são anteriores aos atentados terroristas aos Estados Unidos, em 11 de setembro. Vale lembrar que o montante total representa queda de 40,1% sobre US\$ 1,27 trilhão investido em 2000.

Apesar do panorama difícil, o Brasil ainda conta com algumas

cartas na manga para atrair investidores. A principal é a inflação doméstica, restrita a patamares considerados civilizados desde o Plano Real, iniciado em julho de 1994. Outro aspecto da economia que tem exercido influência marcante é o câmbio, com as sucessivas desvalorizações da moeda, de efeito multiplicador sobre os dólares aplicados. A questão da mão-de-obra, por sua vez, é ambígua, já que é barata, mas em geral de baixa qualificação.

Em termos mais imediatos, investir no Brasil em 2002 e, provavelmente, até 2003, implica análise cuidadosa da infra-estrutura disponível, principalmente diante do rationamento de energia, iniciado em junho de 2001. Enquanto as incertezas sobre o fornecimento de eletricidade persistem, os investidores contam com o atrativo dos benefícios fiscais, na forma de isenções



O QUE A PETROBRAS
ENCONTROU DE PETROBRAS
NO GRUPO CORPO?

www.petrobras.com.br

Revolução. Obsessão pelo novo. A busca exaustiva da perfeição. Entrega absoluta ao que se faz. Linguagem brasileira que conquista o mundo. Um gesto que transforma.

Grupo Corpo tem muito de Petrobras. Petrobras tem muito de Grupo Corpo.

O GRUPO CORPO FAZ PARTE DO PROGRAMA PETROBRAS ARTES CÊNICAS.
PATROCÍNIO PETROBRAS. MAS PODE CHAMAR DE COMPROMISSO.

 PETROBRAS


GOVERNO
FEDERAL
Trabalhando em todo o Brasil

FOTO: JOSÉ LUIZ PEDERNEIRAS
ESPECTÁCULO "O CORPO", DO GRUPO CORPO.

 Patrocínios
Petrobras

federais, estaduais e municipais.

No caso dos Estados, a grande arma para atrair dólares e reais é a renúncia de parte do Imposto sobre Circulação de Mercadorias (ICMs), diz Gilson.

José Rasador, diretor da Pactum Consultoria Empresarial, o que tem provocado a chamada "guerra fiscal" entre as unidades da federação. Quando uma indústria mostra interesse em investir em um determinado Estado, outro oferece isenção de ICMs para atrair o investimento, o que contraria as normas do Conselho Nacional de Política Fazendária (Confaz), pelas quais um Estado só

poderia reduzir impostos com o aval dos demais. "Hoje, há concessão de benefícios fiscais em praticamente todos os Estados", diz.

De modo geral, os Estados procuram ser discretos em relação à concessão de incentivos indevidos, ou seja, aqueles que não foram aprovados pelas demais unidades da federação, para evitar retaliações. No entanto, conflitos são inevitáveis. O exemplo mais gritante foi a disputa pelas montadoras. A indústria automobilística, restrita praticamente a São Paulo e Minas Gerais até 1995, com a presença das montadoras VW, Ford, GM e Fiat, e que se ex-

pandiu nos anos seguintes para outros Estados, como Rio de Janeiro, com a entrada da Honda, Renault, Toyota, tornou-se epicentro da "guerra fiscal" com a instalação de unidades da Ford na Bahia e da BMW-Chrysler e Renault Nissan no Paraná, programada inicialmente para outros Estados. "O retorno dos benefícios fiscais para os governos é pequeno diante do avanço da automação, o que reduz o número de empregos diretos", afirma Rasador.

Para o advogado tributarista Júlio Maria de Oliveira, sócio da Machado Associados, a criação de novos

Principais setores beneficiados por investimentos estrangeiros

(em US\$ milhões)

Sectors most benefited by foreign investments

(in US\$ million)

	1998	1999	2000
Agricultura / Agriculture	142.43	422.52	649.44
Indústria / Industry	2.766.40	7.002.30	5.087.44
Fabricação de produtos alimentícios e bebidas			
Manufacture of Food and Products and Beverage	133,4	1.239.40	975.03
Fabricação de produtos químicos / Manufacture of Chemical Products	354.97	1.271.79	1.117.97
Fabricação de materiais eletrônicos e equipamentos de comunicação			
Manufacture of Electronic Material and Communication Equipment	262.92	520.12	655.32
Fábricas montadoras de veículos, carrocerias e reboques			
Vehicle, Body and Trailer Assembly Plants	1.060.06	1.830.96	960.67
Serviços / Services	20.361.93	20.139.57	24.139.49
Eletricidade, gás e água quente / Electric Power, Gas and Hot Water	2.201.57	2.969.55	2.972.19
Comércio atacadista / Wholesale Trade	1.089.14	1.549.83	886.35
Comércio varejista / Retail Trade	1.108.57	1.113.80	660.08
Correio e telecomunicações / Mail and Telecommunication	2.564.96	7.797.13	10.896.79
Intermediação financeira / Financial and Intermediation	5.916.48	1.676.89	6.352.21
Atividades de informática e conexas / Computer and Related Activities	353.17	85.89	1.121.72
Serviços de prestação a empresas / Corporate Services	6.217.48	3.327.00	814.72

Fonte: Banco Central Brasil (Source: Central Bank of Brazil)

Raízes firmes para um sólido crescimento

Com quase 100 anos de experiência bancária; Ativos acima de U\$S 50 bilhões e uma rede bancária que abrange cada canto do mundo, o Banco Leumi está firmemente estabelecido para alcançar os objetivos financeiros do amanhã.



Leumi. O Amanhã, Hoje.

www.bankleumi.co.il

לאומי
leumi

Escrítorios em São Paulo:

Edifício do Banco Mercantil do Brasil, Av. Paulista 925, 13 Andar conj. 132, São Paulo. Tel: 55-11-288-4411, 283-2144, Fax: 55-11-285-5369, e-mail: blrsp@uol.com.br

Escrítorios em Porto Alegre:

Rua Padre Chagas 185, conj. 408, Porto Alegre, Brasil. Tel: 55-51-3346-7210, Fax: 55-51-3346-7960

Nova York • Zurich • Genebra • Londres • Manchester • Channel Islands • Paris • Toronto • Montreal • Los Angeles • Encino • Chicago • Miami • Frankfurt • Berlim • Luxemburgo
Ilhas Caiman • Montevideo • Punta del Este • Panamá Capital • Buenos Aires • São Paulo • Porto Alegre • Santiago • México D. F. • Caracas • Melbourne • Hong Kong • Johannesburg

Maiores investidores / Largest Investors

(em US\$ milhões) / (in US\$ million)

País / Country	1998	1999	2000
Espanha/Spain	5.120,23	5.702,20	9.592,86
EUA/USA	4.692,47	8.087,61	5.398,71
Portugal/Portugal	1.755,12	2.409,40	2.514,80
Países Baixos/The Netherlands	3.364,99	2.042,47	2.228,00
Ilhas Cayman/Cayman Islands	1.807,14	2.114,54	2.034,50
França/France	1.805,39	1.982,13	1.909,71

Fonte: Banco Central Brasil / Source: Central Bank

postos, de trabalho, no caso, fica com a indústria de autopieces. Se-

gundo Oliveira, quando um Estado se sente lesado quanto à isenção fis-

cal concedida por outro sobre um determinado produto, a saída é suspender o crédito de ICMs sobre a mercadoria. Foi o que ocorreu recentemente em Minas Gerais, quando o governo estadual impediu que as indústrias têxteis utilizassem seu crédito de ICMs sobre o algodão comprado em Mato Grosso e Goiás, estados que adotam incentivos fiscais para o cultivo da fibra.

O Programa de Apoio à Cultura do Algodão de Mato Grosso (Proalmat), que oferece isenção de até 75% do ICMs, fez do Estado o

ENGLISH Resumo

In 2002, fall of investments

Privatisation, especially of power-generating companies, is supposed to continue to lead foreign investments in Brazil in 2002, as occurred this year, with the government increasingly leaving the production area. However, the tendency is for a smaller inflow of dollars as the number of companies that could be privatised decrease and the funds available shrink due to the slowing down of the world economy. According to Wilson Ramião, a Lloyds TSB's economist, the mere maintenance of the recent investments may account for something about USD 15 billion in 2002.

In recent years, the big highlight in privatisation was in telecommunications, with figures in excess of R\$ 22 billion in the auctions of Telesp, Telebrás, among others, in 1998. In 2000, the performance of financial groups like Spain's Santander bank was remarkable, that by acquiring Banco do Estado de São Paulo (Banespa), Bozano, Simonsen and

Meridional, jumped from the seventh to the third place in the retail bank ranking, behind Bradesco and Itaú only.

In accordance with a forecast made by Central Bank, Brazil is supposed to receive from USD 18 billion to USD 20 billion in 2001, in Foreign Direct Investments, a figure 40% lower than the USD 33.3 billion in 2000. In case such figure is confirmed, it will account for 25% of the USD 80 billion intended to Latin America and the Caribbean, according to preliminary data from the United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). The amount of USD 760 billion foreseen for worldwide investments by such entity may shrink even more, since the data collected are from before the terrorist attacks in the United States, on September 11. It is worth reminding that the full amount stands for a drop by 40.1% over USD 1.27 trillion invested in 2000.

In more immediate terms, investing in Brazil in 2002 and, probably, by 2003, entails a careful analysis of the infrastructure available, specially due to the electric power

rationing, which started in June 2001. While the uncertainties on the power supply persist, investors count on the attraction of tax benefits, in the form of federal, state and local tax exemptions.

In the case of the states, the great weapon to attract dollars and reais is the waiver of part of the Tax on Circulation of Merchandise (ICMs), says Gilson José Rasador, director of Pactum Consultoria Empresarial, and such waiver has been causing the so-called "tax war" among the states. When a manufacturing company shows interest in investing in a certain state, the other offers ICMs exemption to attract such investment, something that goes against the rules of the Brazilian Board of Treasury Policy (CONFAZ), according to which a state only could reduce taxes with the consent of the other states. The recent attempts made by the federal government to put an end to the tax war, through the establishment of a sole ICMs tax rate, has been facing resistance on the part of the States, that refuse to abandon the control of their main tax tool. Municipalities also use tax exemption.

maior produtor brasileiro da pluma, diante da adoção de um projeto de agricultura mais tecnificada no cerrado. Com isso, o Brasil, que chegou a importar a maior parte do algodão que consome em meados dos anos 90, tornou-se quase auto-suficiente em 2001. O cerrado, aliás, tem atraído investimentos na agricultura, principalmente de soja, diante da possibilidade de expansão da área plantada até mesmo na região Norte, com o terreno plano facilitando a mecanização.

As recentes tentativas feitas pelo governo federal em terminar com a guerra fiscal, por meio do estabele-

cimento de uma alíquota única de ICMs, tem encontrado resistência dos estados, que se recusam a abdicar do controle de seu principal instrumento tributário. A isenção de impostos também é usada pelos municípios. Um exemplo é a redução da alíquota do Imposto Sobre Serviços (ISS), de 5% para 0,50% ou até mesmo 0,25%, em municípios próximos à capital paulista, para atrair as empresas de limpeza e conservação. Os municípios com arrecadação alta, como os ligados ao petróleo – Campos e Macaé, no Rio de Janeiro, por exemplo – buscam atrair investimentos externos

por meio da concessão de benefícios.

Na avaliação da Trevisan Auditores e Consultores, a isenção fiscal corrompe o sistema tributário, ao criar um rombo de aproximadamente R\$ 17 bilhões ao ano, a ser preenchido pelos que pagam impostos. A tentativa de desenvolver atividades econômicas em determinadas regiões tem pesado nas contas públicas. O caso mais antigo é a Zona Franca de Manaus, instalada em 1967 para desenvolver a indústria eletroeletrônica no Amazonas, que consumiu R\$ 2,7 bilhões só em 1999.



AGRICUR DEFENSIVOS AGRÍCOLAS LTDA.

PLANT PROTECTION PRODUCTS

Ready-to-use formulations in various concentrations and combinations are available to suit differing geographic and climatic conditions worldwide. Technical grade materials are supplied to fit the specific requirements of overseas manufacturers.

HERBICIDES
INSECTICIDES
ACARICIDES
FUNGICIDES
PLANT GROWTH REGULATORS

LycO Red

NATURAL PRODUCTS INDUSTRIES LTD.

Lyc-O-Mato
Natural Tomato carotenoid antioxidant ingredient for healthfood and nutraceuticals
CTC 60° Bx
Clear Tomato Concentrate for the food industry
LycObers
Lycopene carrying fibers for functional foods
LRTP
(Lycopene rich tomato pulp): Frozen lycopene carrying tomato pulp
Lyc-O-Rose
Rosemary extract – natural antioxidant for the food industry
Lyc-O-Herb
Various combinations of herbal extracts and Lyc-O-Mato™

DALIDAR PHARMA ISRAEL (1995) LTD.

Zintona® – A ginger based OTC phytopharmaceutical
Lyc-O-Mato™ – Tomato lycopene for dietary supplement
Garlo-Mato™ – A proprietary patented combination of tomato lycopene and garlic
Flavo-Mato™ – A proprietary patented combination of tomato lycopene and isoflavones
Sili-Mato™ – A proprietary patented combination of tomato lycopene and sylimarine



FINE CHEMICALS & INTERMEDIATES

PHARMACEUTICAL INTERMEDIATES
α-(2,4 Dichlorophenyl) Imidazole-1-Etanol Alpha Tetralone
β-Naphthyl Thiochloroformate
ADDITIVES FOR EXPLOSIVES
Ethyl Centralite - Methyl Centralite - Akardite
INDUSTRIAL CHEMICALS
Alpha Tetralone - 1,2,3,4 Tetrahydronaphthalene
DETERGENTS CHEMICALS
Optical Brighteners-BRY-10 D series
PAPERS CHEMICALS
Optical Brighteners-BRY-10 P series
THIOPHOSGENATIONS/PHOSGENATIONS



ADVANCED COATING TECHNOLOGIES

Microencapsulated nutritional ingredients
CapsuDar® – Vitamins and Minerals
ExtraCole® – Herbal Extracts
GenitCole® – Garlic Extract
Carnicole® – Carnitine
AsperCole® – Aspartame

AROMA CHEMICALS

AMBERONNE	GANONE
MUSK 50	ATRALONE (METHYLATRARATE)
MUSK CONCENTRATE	HELIOGAN
GANOLID	ANISIC ALDEHYDE



NEGEV PEROXIDE

Hydrogen Peroxide



Regional Office

AGRICUR Defensivos Agrícolas Ltda. Av. Brig. Faria Lima, 1779 – 7º – cj. 71 CEP 01452.001 - São Paulo – SP – Brasil - Fone/Pabx (0xx11) 3812.4111 - Fax (0xx11) 3813.6115 - E-mail: agricur@uol.com.br

Câmbio, o grande vilão

Conjunção de fatores provoca oscilação do dólar

A vulnerabilidade da economia brasileira tem no câmbio um de seus principais termômetros, especialmente após janeiro de 1999, quando a relativa estabilidade resultante do Plano Real foi abalada por um ataque especulativo. O plano, criado em julho de 1994, adotava uma margem, a banda cambial, que permitia oscilações suaves da moeda em relação ao dólar. No entanto, tal medida sobre o câmbio era criticada pelos exportadores, que colocavam à porta da valorização excessiva da moeda brasileira o fraco desempenho dos embarques, diante da perda de competitividade.

O embate político entre o presidente da República, Fernando Henrique Cardoso, e o governador de Minas Gerais, Itamar Franco, antigo aliado e, depois, arqui-rival, foi a gota que faltava para azedar a flutuação do câmbio. A opção do governador mineiro pela moratória das dívidas de seu Estado desestabilizou a moeda. O dólar, cotado na época na faixa de R\$ 1,21, registrou alta de 8,9% em 13 de janeiro, ao ser fechado a R\$ 1,3193.

"Isso aumentou o prêmio de risco do Brasil no mercado internacional, o que antecipou a mudança no câmbio e facilitou um ataque especulativo", afirma Maílson da Nóbrega, da Tendências Consultoria Integrada e

Dólar Comercial / Exchange Rates

(Cotação em R\$) / (US\$ / R\$)

	jan jan	fev feb	mar mar	abr apr	mai may	jun jun	jul jul	ago aug	set sep	out oct	nov nov	dez dec
1995	0.84	0.85	0.89	0.91	0.90	0.92	0.93	0.95	0.95	0.96	0.96	0.97
1996	0.97	0.98	0.98	1.02	1.00	1.00	1.01	1.02	1.02	1.02	1.03	1.04
1997	1.04	1.05	1.065	1.06	1.07	1.07	1.08	1.09	1.09	1.10	1.10	1.11
1998	1.12	1.13	1.143	1.14	1.15	1.15	1.16	1.17	1.18	1.19	1.20	1.20
1999	2.03	2.03	1.71	1.66	1.71	1.74	1.79	1.91	1.93	1.94	1.92	1.80
2000	1.802	1.7681	1.7469	1.8063	1.8262	1.7996	1.7744	1.823	1.8433	1.9086	1.9592	1.956
2001	1.9707	2.0448	2.1608	2.1839	2.3592	2.3041	2.4305	2.5509	2.6705	2.7063	2.5279	2.3196

Fonte: Banco Central / Source: Central Bank

ex-presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria. "Também foi a primeira vez que um devedor, no caso Minas Gerais, declarou moratória e continuou a pagar a dívida." Como resultado, a moeda norte-americana acumulou alta de 48% em 1999 em relação ao real.

Maílson da Nóbrega atribui a desvalorização do real ocorrida em 2000 a erros da política monetária. No período, o dólar encerrou com alta de 8%, a R\$ 1.9554. Em 2001, segundo Maílson da Nóbrega, houve uma conjunção de fatores, principalmente a contaminação provocada pela crise da Argentina sobre a ava-

liação da economia brasileira. "A crise de energia também mostrou que o Brasil ia crescer menos, quadro que se agravou depois dos ataques terroristas aos Estados Unidos em setembro." Em meados de dezembro, o dólar encontrava-se entre R\$ 2,33 e R\$ 2,40, ou seja retomando patamares do primeiro semestre de 2001, após atingir picos superiores a R\$ 2,80 em outubro, na esteira do conflito no Afeganistão e da crise econômica da Argentina.

Segundo Wilson Ramão, economista do Banco Lloyds TSB, o câmbio vai oscilar conforme o cenário econômico internacional.

ENGLISH Resume

Exchange Rate, the great culprit

The vulnerability of the Brazilian economy has the exchange rate as one of its main thermometers, especially after January 1999, when the relative stability resulting from Real Plan was shaken by a speculative attack. The plan, devised in July 1994, adopted a margin, the currency band, which enabled slight oscillations of the currency towards the U.S. dollar.

The political conflict between the President of the Republic, Fernando Henrique Cardoso, and the Governor of the State of Minas Gerais, Itamar Franco, a former ally and then an arch-enemy, was the last straw missing to dis-

rupt the exchange floating more. The dollar, which was quoted around R\$ 1.21 at that time, increased by 8.9% on January 13, 1999, when it closed at R\$ 1.3193.

"That raised Brazil's risk premium in the international market, what accelerated the exchange alteration and made a speculative attack easier", states Tendências Consultoria Integrada's Maílson da Nóbrega. As a result, the U.S. currency, compared to the real accumulated a 48% rise in 1999.

Maílson da Nóbrega ascribes the real devaluation occurred in 2000 to mistakes in the monetary policy. In such period of time, the dollar closed with an 8% rise, at R\$ 1.9554. This year, according to Maílson da Nóbrega, there was a set of factors, specially the contamination caused by the crisis in Argentina over the evaluation of Brazil's economy.



BELMERIX

SOLUÇÕES DE INFRA-ESTRUTURA PARA TELECOMUNICAÇÃO

ASSOCIADA AO **MER GROUP**



PROJETOS - TORRES - MONOPOSTES - SHELTERS - SWITCHES - TURN KEY

Matriz - São Paulo

Tel.: (11) 3846-2026 • Fax: (11) 3846-0071
belmerix@belmerix.com

Fábrica de Torres e Shelters

Tel.: (12) 3937-2006 • Fax: (12) 3936-2293
belmerixfabrica@belmerix.com
belmerixshelter@belmerix.com

Escritório Rio de Janeiro

Tel.: (21) 2544-5415 • Fax.: (21) 2544-5529
belmerix-rio@belmerix.com

Escritório Curitiba

Tel.: (41) 336-7126 • Fax: (41) 336-5732
belmerixcuritiba@belmerix.com

Base Operacional e Logística Nordeste

Tel.: (84) 207-3304 • Fax: (84) 207-3303
belmerix-natal@digi.com.br

Escritório Belém

Tel.: (91) 259-6508 • Fax: (91) 259-8034
belmerixbelem@belmerix.com

Escritório Fortaleza

Tel.: (85) 433-4188 • Fax: (85) 433-4186
belmerix@fortalnet.com.br

Balança comercial

Maior participação de
produtos industrializados

O superávit da balança comercial brasileira em 2001, estimado entre US\$ 1,8 bilhão e US\$ 2 bilhões, é mais resultado do desaquecimento da economia mundial e da valorização do dólar – fatores que inibem a importação – do

Exportações brasileiras - major products Brazilian exports - principais produtos

(em ordem decrescente US\$ mil - janeiro-outubro 2001)

(decreasing order - US\$ FOB - january-october 2001)

Discriminação	2001 (A)	Part. %	2000 (B)	Part. Part.	Var. A/B	2001 (C)	Part %	2001 (D)	Part. %	Var. C/D
Total dos produtos abaixo <i>Total of the products below</i>	27.860.112.743	56,42	25.567.453.514	55,54	8,97	2.807.491.094	56,12	2.556.565.536	55,13	9,81
Soja mesmo triturada <i>Soybean, even crushed</i>	2.647.793.124	5,36	2.104.250.928	4,57	25,83	156.751.356	3,13	113.417.053	2,45	38,21
Minérios de ferro e seus concentrados <i>Iron ore and concentrates thereof</i>	2.522.290.525	5,11	2.584.315.950	5,61	-2,40	277.010.339	5,54	291.083.379	6,28	-4,83
Aviões <i>Aircraft</i>	2.405.537.841	4,87	2.532.736.666	5,50	-5,02	164.027.186	3,28	252.835.394	5,45	-35,12
Farelo e resíduos da extração de óleo de soja <i>Bran and residues from soybean oil extraction</i>	1.737.615.666	3,52	1.384.446.330	3,01	25,51	217.337.093	4,34	164.920.906	3,56	31,78
Automóveis de passageiros <i>Passenger automobiles</i>	1.674.908.333	3,39	1.450.664.175	3,16	15,46	177.632.022	3,55	170.317.395	3,67	4,29
Calçados, partes e componentes <i>Footwear and parts and components thereof</i>	1.445.175.588	2,93	1.351.547.322	2,94	6,93	140.379.369	2,81	141.344.810	3,05	-0,68
Aparelhos transmissores ou receptores e componentes <i>Transmitter/receiver sets and parts thereof</i>	1.402.674.018	2,84	1.333.091.001	2,90	5,22	166.264.121	3,32	133.882.096	2,89	24,19
Açúcar de cana, em bruto <i>Raw sugarcane</i>	1.143.349.581	2,32	538.888.802	1,17	112,17	169.541.107	3,39	118.529.281	2,56	43,04
Came de frango congelada, fresca ou refriger. (c/ miúdos) <i>Frozen, fresh or chilled chicken, giblets incl.</i>	1.078.881.390	2,19	671.000.420	1,46	60,79	116.067.751	2,32	73.783.564	1,59	57,31
Pastas químicas de madeira <i>Chemical wood pulp</i>	1.070.947.509	2,17	1.421.454.860	3,09	-24,66	104.371.972	2,09	138.224.540	2,98	-24,49
Café cru em grão <i>Raw coffee beans</i>	1.017.063.982	2,06	1.321.582.642	2,87	-23,04	111.096.435	2,22	148.655.818	3,21	-25,27
Partes e peças para veículos automóveis e tratores <i>Parts for motorized vehicles and tractors</i>	1.000.986.412	2,03	1.009.376.866	2,19	-0,83	101.307.376	2,03	108.217.574	2,33	-6,39
Motores para veículos automóveis e suas partes <i>Engines/parts for motorized vehicles and tractors</i>	914.120.418	1,85	897.137.151	1,95	1,89	98.627.329	1,97	92.393.565	1,99	6,75
Produtos semimanufaturados, de ferro ou aços <i>Iron/steel semi manufactured products</i>	834.763.505	1,69	1.165.775.277	2,53	-28,39	108.163.252	2,16	103.887.579	2,24	4,12
Fumo em folhas e desperdícios <i>Tobacco leaves and wastes</i>	833.804.100	1,69	671.313.196	1,46	24,20	58.219.827	1,16	57.803.343	1,25	0,72
Couros e peles, depilados, exceto em bruto <i>Hairless leather/pelts, except raw ones</i>	724.646.582	1,47	608.200.589	1,32	19,15	85.253.406	1,70	68.655.623	1,48	24,18
Óleos combustíveis (óleo diesel, "Fuel-Oil", etc.) <i>Diesel and fuel oils</i>	702.888.564	1,42	258.423.438	0,56	171,99	45.336.210	0,91	11	0,00	*
Açúcar refinado <i>Refined sugar</i>	702.113.701	1,42	344.882.154	0,75	103,58	121.763.840	2,43	54.718.711	1,18	122,53
Suco de laranja congelado <i>Frozen orange juice</i>	672.841.760	1,36	903.059.901	1,96	-25,49	75.269.493	1,50	91.936.124	1,98	-18,13
Alumínio em bruto <i>Raw aluminium</i>	611.512.158	1,24	754.068.009	1,64	-18,90	47.734.054	0,95	34.604.970	0,75	37,94
Carne de bovino congelada, fresca ou refrigerada <i>Frozen, fresh or chilled beef</i>	606.087.063	1,23	422.439.403	0,92	43,47	83.924.946	1,68	33.584.935	0,72	149,89
Óleos brutos de petróleo <i>Raw petroleum oils</i>	596.101.577	1,21	59.720.281	0,13	898,16	45.721.755	0,91	0	0,00	*
Bombas, compressores, ventiladores, e suas partes <i>Pumps, compressors fans and parts thereof</i>	553.650.908	1,12	609.902.419	1,32	-9,22	51.488.703	1,03	58.226.435	1,26	-11,57
Produtos laminados planos de ferro ou aços <i>Iron/steel plane laminated products</i>	509.300.080	1,03	733.367.222	1,59	-30,55	40.673.721	0,81	66.889.836	1,44	-39,19
Papel e cartão, para escrita, impressão ou fins gráficos* <i>Paper/cardboard for writing or printing purposes</i>	451.058.358	0,91	435.808.512	0,95	3,50	43.528.431	0,87	38.652.594	0,83	12,61
Demais / Others	21.516.461.187	43,58	20.469.100.596	44,46	5,12	2.195.037.576	43,88	2.080.969.632	44,87	5,48
Total Geral / General total	49.276.673.000	100,00	46.036.954.116	100,00		726.6002.520.670	100,00	4.821.585.159.100,00	787	

Fonte: SECEX/Source: SECEX

que de um crescimento expressivo das exportações. De acordo com levantamento do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), em novembro de 2001 as compras externas somaram US\$ 4,212 bilhões, ao passo que os embarques ficaram em US\$ 4,5 bilhões, ou seja, um superávit de US\$ 288 milhões e saldo na balança de US\$ 1,786 bilhão. As expectativas para 2002 são de crescimento não só pelo câmbio favorável, como também pela entrada da China na Organização Internacional do Comércio (OMC), o que pode resultar em

menos barreiras comerciais e mais negócios.

Tradicionalmente movida a matérias-primas como soja, café, açúcar, carnes de frango e bovina e minério de ferro, a balança comercial brasileira tem apresentado, nos últimos anos, maior participação de produtos industrializados, com destaque para os aviões da Embraer. No entanto, a posição das aeronaves como principal item na pauta de exportações brasileira sofreu, em 2001, com os atentados terroristas aos Estados Unidos, em setembro, que abalaram o turismo e as companhias aéreas.

Carros e máquinas agrícolas ganham impulso à medida que as indústrias montadoras investiram no Brasil como plataforma de exportações. De acordo com a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), as exportações de veículos e máquinas agrícolas devem encerrar o ano movimentando US\$ 4,2 bilhões, 7,7% acima dos US\$ 3,9 bilhões de 2000, tendo como principais mercados Argentina, Estados Unidos, México, Itália e Alemanha. O interesse em novos mercados já leva máquinas brasileiras para a África do Sul e Austrália.



O rumo certo de seus negócios entre Brasil e Israel

Departamento de Relações Internacionais e Comércio Exterior – DEREX
Federação e Centro das Indústrias do Estado de São Paulo

Av. Paulista 1313, São Paulo/SP e-mail - cderex@fiesp.org.br

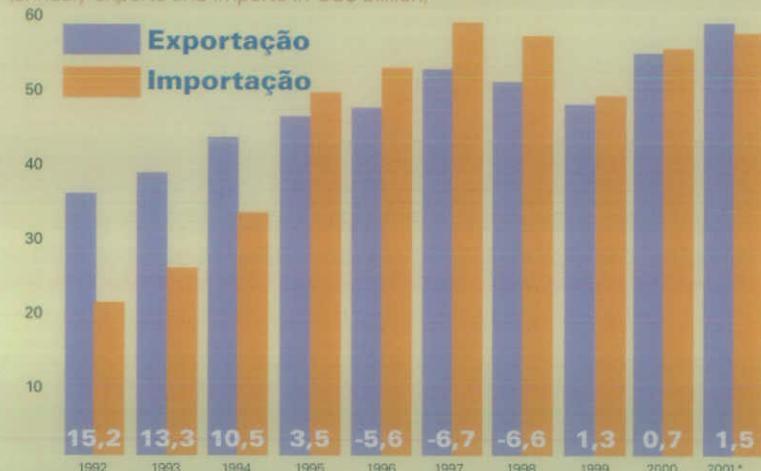
Diretoria do Derex - 13º andar Tel: (011)3549-4305

Centro Internacional de Negócios (CIN) - 5º andar Tel: (011)3549-4652/4297

**FIESP
CIESP**

Evolução da balança comercial Evolution of trade balance

(exportações e importações anuais em US\$ bilhões)
(annual exports and imports in US\$ billion)



Fonte: Siscomex e Banco Central do Brasil / Source: Siscomex and Central Bank of Brazil

...mostra a recuperação do superávit em 2001...
...surplus recovery 2001...

(exportações e importações mensais em US\$ bilhões)
(monthly exports and imports in US\$ billion)



...com a reversão das expectativas
...after export revision figures

Superávit em 2001* Superávit em 2002*
2001 surplus 2002 surplus

US\$ 1,5 bi US\$ 4,9 bi

ENGLISH Resume

Trade balance

Brazilian trade balance surplus in 2001, estimated between USD 1.8 billion and USD 2 billion, results mostly rather from the world economy slowdown and the dollar value increased – factors inhibiting imports – than from a significant growth in exports. According to a survey by the Ministry of Development, Industry and Foreign Trade (MDIC) in November 2001 the foreign purchases amounted to USD 4.212 billion, while shipments amounted to USD 4.5 billion, that is, a USD 288 million surplus and a

year-to-date trade balance of USD 1.786 billion. The estimates for 2002 are of growth not only because of the favourable exchange, but also for the fact that China entered the WTO (World Trade Organisation), what may result in lesser trade barriers and more businesses as a consequence.

Having being traditionally driven by raw materials such as soya, coffee, sugar, chicken/bovine meat and iron ore, in the recent years the Brazilian trade balance has shown a greater share of manufactured products, mainly Embraer's aircraft, the highlight of the last years. However, aircraft as the main article in the exports list has been affected in 2001

by the terrorist attacks in the United States last September, which have shaken tourism and the air companies.

Cars and agricultural equipment are gaining strength, since the car making plants have invested in Brazil as an export platform. According to Anfavea (the Brazilian Association of Automotive Vehicles Manufacturers), vehicle and agricultural equipment exports shall close the year with sales of USD 4.2 billion, 7.7% above the USD 3.9 billion of 2000, having Argentina, the United States, Mexico, Italy and Germany as main markets. The interest in new markets has been already taking Brazilian equipment to South Africa and Australia.

**Empresas brasileiras buscam oportunidades em Israel.
Empresas israelenses procuram contato com o mercado nacional.
Leia mais na edição mensal de**

INTERCÂMBIO

a news letter que traz tudo sobre o comércio Brasil-Israel

Para receber seu exemplar eletrônico, envie um e-mail com seu endereço para
cambici@cambici.com.br

INTERCÂMBIO é uma publicação da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

Business Class

Come to a country of innovative companies bursting with new ideas and better products. To reserves of talented researchers and skilled industrial designers. To stores of technological leadership and creative thinking. And to manufacturing competence and dependable delivery that have led to exports exceeding \$40 billion annually.

Visit a land brimming with healthcare, electronic, and biotechnology products. With textiles and fashion, with machinery, metals and automotive parts. With chemicals, plastics and consumer goods, and with food and agriculture inputs.

Manufacturing Prowess

Technological Know-how

Export Success

The Israel Export Institute is your gateway to this land of almost limitless business and commercial opportunities. Of joint ventures and strategic alliances. Of licensing agreements and private label arrangements. And of bulk procurement and custom manufacturing.

The Israel Export Institute advances business relationships via trade missions, participation in international exhibitions, and other activities that help identify and match potential partners. For further information contact the commercial attaché at the nearest Israeli embassy or consulate, or contact the Israel Export Institute directly.

Book your flight today



Israel Export Institute

Founded by Thy Ministry of Industry & Trade

29 Hamered St., Tel Aviv 68125, Israel. Tel: 972-3-5142830, Fax: 972-3-5142902
www.export.gov.il

Upcoming international exhibitions in Israel:

Bio - Tech Israel - March 2002, **Telecom Israel** - November 2002,
Agritech - March 2003.

Incentivos fiscais

Tax Incentives

Alguns dos principais benefícios

Some of their main benefits

AMAZONAS - O destaque no Estado é a Superintendência da Zona Franca de Manaus (Suframal). Incentivo federal dado às indústrias de equipamentos eletroneletrônicos na região em torno da capital amazonense desde 1967, representou R\$ 2,29 bilhões em renúncia fiscal em 1999.

AMAZONAS - The highlight in such State is the Superintendence of the Manaus Free Zone (Suframal). The federal incentive granted to the electronic equipment plants in the region around the capital city of the State of Amazonas, since 1967, accounted for a R\$ 2.29-billion tax waiver, in 1999.

ACRE - Concessão de garantia complementar do Fundo de Aval do governo estadual e Sebrae à contratação de financiamento para micro e pequenas empresas, pequena propriedade rural e extrativismo, com juros de 2% até 24 meses; de 3% de 24 meses e um dia a 36 meses; e de 5%, de 36 meses e um dia a 60 meses.

ACRE - Concession of complementary guarantee of the Guaranty Fund, by the state government and Sebrae, to contract financing for micro- and small-size companies, small-size rural property and extractive activities, with 2% interest through 24 months; 3% from 24 month and one day through 36 months; and 5% from 36 months and one day through 60 months.

MATO GROSSO - Além de participar do FCO e do Finam, o Estado conta com o Programa de Gerenciamento de Emprego e Renda (Proger). No final dos anos 90, foi criado o Programa de Apoio ao Algodão no Mato Grosso (Proalmat), que procurou - e conseguiu - não só levar o algodão para as áreas do cerrado com isenção de até 75% do ICMs, como tornar o Estado o maior produtor da fibra no País.

MATO GROSSO - In addition to take part in FCO and Finam, this State has the Job and Income Management Programme (Proger). In the late 90s, the Programme to Support Cotton in Mato Grosso (Proalmat) was created, which attempted and managed not only to take cotton to savannah areas with up to 75% ICMs exemption, but also to turn the State into Brazil's largest fibre producer.

AMAPÁ - Além dos incentivos regionais concedidos pelo governo federal, como FNO e Finam, conta com programas de desenvolvimento das atividades agrícola, pecuária e manejo florestal, como também com projetos voltados a recuperação de áreas degradadas e de capacitação tecnológica. O Estado incentiva as agroindústrias pelo Proagrin e o desenvolvimento regional pelo Prodelin.

AMAPA - In addition to the regional incentives granted by the federal government, such as FNO and Finam, it has development programmes for farming, livestock activities and forestry, as well as intended to recover deteriorated areas and provide technological qualification. The State also fosters farming industries through Proagrin and regional development through Prodelin.

PARÁ - Com o maior consumo "per capita" de carne bovina do Brasil em Belém, o governo paráense tem apoiado a instalação de frigoríficos, como o Redenção, na capital, além de incentivar o cultivo de palma.

PARA - With Brazil's highest per capita consumption of beef in Belém, the government of the State of Para has been supporting the installation of meat packing plants, such as Redenção, located in the capital city, besides fostering the palm tree cultivation.

MATO GROSSO DO SUL - Só nos últimos dois anos, o governo do Estado favoreceu 137 indústrias por meio de benefícios fiscais, em projetos estimados em R\$ 440 milhões. Também destinou R\$ 1.629 milhão ao Programa de Verticalização da Pequena Propriedade Agropecuária do MS. O Estado ainda dispõe de recursos para o Programa Pantanal.

MATO GROSSO DO SUL - In the last two years alone, the State government benefited 137 manufacturing plants through social benefits, in projects estimated in R\$ 440 million. It also invested R\$ 1.629 million in the verticalisation Programme for the Small Livestock and Farming Property in the State of Mato Grosso do Sul. The State also has funds intended for the Pantanal Programme.

PARANÁ - O Estado conta com programas para atrair investimentos industriais, entre eles o Paraná Agroindústria e o Construbusiness Paraná, mas o grande destaque vai para o setor automobilístico, com incentivos fiscais atraindo montadoras como Renault e Volks Audi.

PARANA - This State has programmes to attract manufacture investments, among them, Paraná Agroindústria and Construbusiness Paraná, but the most remarkable is the carmaking industry, with tax incentives attracting carmakers such as Renault and Volks Audi.

INCENTIVOS FISCAIS

MARANHÃO – O Projeto Safra visa ampliar a produção agrícola, bem como a qualidade dos rebanhos e aumentar a oferta de alimentos básicos.

MARANHÃO - *The Safra [Harvest] Project aims at enlarging the farming output, as well as the cattle quality and increasing the offer of basic food.*

PIAUI – O governo do Piauí dispensa o pagamento de ICMs e de imposto de importação sobre operações relativas à circulação de mercadorias e prestação de serviços de transporte interestadual e intermunicipal. A fabricação de produtos sem similares no Estado está dispensada de recolher ICMs por sete anos. A importação de máquinas e equipamentos pode render 100% em nove anos e 30% por mais três anos se a instalação industrial for no interior do Estado. O transporte é dispensado de 60% do ICMs por dez anos na capital e 12 anos no interior.

PIAUI - *The government of Piauí dispenses with the collection of ICMs and tax on imports in operations related to the circulation of goods and interstate and intercity transportation services. The manufacture of products with no similar items in the State is exempted from paying ICMs for seven years. The import of machines and equipment may account for 100% within nine years and 30% for three more years if the manufacturing plant is in the countryside of the State. The transportation has a 60% exemption on the ICMs for ten years in the capital city, and twelve years in the countryside.*

PERNAMBUCO – O foco do Estado é atrair investimentos em informática, ciência e tecnologia, além das indústrias metal-mecânica e têxtil, pelo Programa de Apoio às Empresas de Base Tecnológica, iniciado em 1994 e previsto para durar até 2004. O programa inclui diferimento no recolhimento de ICMs devido pelas empresas por quatro meses para a importação de insumo. O Programa de Desenvolvimento de Pernambuco (Prodepe) encontra-se em sua terceira versão. A agroindústria também é beneficiada por incentivos fiscais, à exceção da sucroalcooleira. Pernambuco conta com o principal polo de fruticultura irrigada do Brasil, em Petrolina.

PERNAMBUCO
This State is focused on attracting investments in computer, science and technology areas, in addition to metal, mechanic and textile industries, through the Programme to Support Technological Basis Companies, opened in 1994 and foreseen to last until 2004. Such programme includes different rates to collect the ICMs owed by companies for four months in order to import inputs. The Pernambuco Development Programme (Prodepe) is in its third version. The farming industry benefits also of tax incentives, except for the sugarcane one. Pernambuco also has Brazil's main irrigated fruit cultivation, in Petrolina.

BAHIA – O Estado faz uso intenso da isenção do ICMs para atrair investimentos. Além do Bahiaplast, que visa incentivar o setor industrial na área do pólo petroquímico de Camaçari, também conta com incentivo à agricultura irrigada, por meio do projeto Sertão Forte, já que 64% do território baiano encontra-se no semi-árido.

BAHIA - *This State uses intensively the ICMs exemption to attract investments. Besides Bahiaplast, which has as purpose to foster the manufacturing industry in the area of the Camaçari petrochemical complex, is also has incentives for the irrigated agriculture, by means of Sertão Forte (Strong Hinterland) Project, since 64% of Bahia's territory is in the semi-arid area.*

ESFERA FEDERAL FEDERAL LEVEL

FCO – O Fundo Constitucional de Financiamento do Centro-Oeste conta com recursos do Imposto de Renda e do Imposto sobre Produção Industrial para programas de desenvolvimento industrial, apoio à exportação e infraestrutura na região.

FCO - *The Constitutional Fund for the Centre-West Financing has funds from the Income Tax and the Tax on Manufacture, intended for manufacture development programmes, support to exports and infrastructure in the region.*

Finor – O Fundo de Investimento do Nordeste oferece redução de imposto de Renda em operações e reinvestimentos na região.

FINOR - *The Northeastern Investment Fund offers income tax reductions in operations and reinvestments in such region.*

Finam – Administrado pela Superintendência do Desenvolvimento da Amazônia (Sudam), o Fundo de Investimento da Amazônia (Finam) recebe recursos oriundos da dedução de até 18% do IR de pessoas jurídicas.

FINAM - *Managed by the Amazonia Development Superintendence (SUDAM), the Amazonia Investment Fund (Finam) receives funds originated from the deduction of up to 18% of the income tax of legal entities.*

PAI – O Programa da Amazônia Integrada do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) dispõe de linhas de investimentos que incluem juros de 1% ao ano, mais spread, mais encargo do agente financeiro.

PAI - *The Integrated Amazonia Programme, of the Brazilian Bank for Economic and Social Development (BNDES), has investment lines that include interest of 1% per year, plus spread, plus financial agent charges.*

ADVOCACIA IDEL ARONIS IDEL ARONIS LAW OFFICE

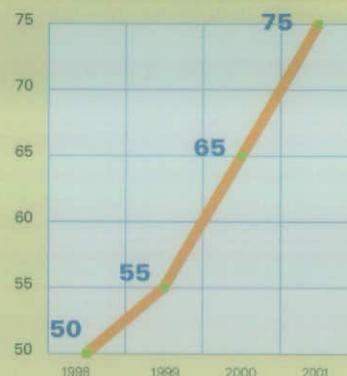
São Paulo - SP - Brasil - Rua Senador Feijó, 115 - 2º e 3º andares - CEP 01006-001
Pbx (11) 3105-7166 - Fax (11) 3107-1969 - E-mail advaronis@uol.com.br

APEX, estímulo às exportações

Burocracia e barreiras comerciais atrapalhando os negócios

Orçamento em alta **Growing budget**

(em R\$ milhões) (in US\$ million)



Fonte / Source: Apex

ciativa privada”, diz Hélio Mauro França, gerente-adjunto da entidade. “Dos R\$ 390 milhões alocados em projetos até 2005, a Apex responde por 41%, ou R\$ 160 milhões, com recursos do Sebrae”, observa França.

Para quem uma das principais tarefas é mostrar produtos brasileiros em feiras e eventos internacionais, a direção da Apex viu seus recursos minjugarem diante da alta do dólar, “mas a iniciativa privada tem compensado a diferença”, diz o gerente da entidade. Por ser voltada a micro e pequenas empresas, que procuram os Sebraes estaduais e associações para encaminhar seus projetos, a Apex passa longe de apoiar produtos de grandes com-

panhias e grupos, seu foco recai sobre frutas frescas, calçados, jóias e bijuterias, entre outros.

O número de pequenas empresas na pauta de exportações tem crescido, passando de 13.218 em junho para 14.001 em julho de 2001, ou seja, mais 783 empresas. “As pequenas devem manter o mesmo patamar do ano passado, de 4,7% do total exportado”, diz Hélio França. Na Itália, por exemplo, a participação das empresas de pequeno porte supera 50% das vendas externas, bem como nos Estados Unidos.

Para aumentar o peso das micro e pequenas empresas na balança comercial do Brasil, a saída mais interessante é concentrar a produção em produtos de maior valor. Um exemplo é o que ocorre no mercado internacional de calçados, em que os extremos oscilam entre a China, que oferece sapatos a US\$ 10 o par, e a Itália, com produto artesanal mais caro – um calçado da grife Ferragamo, por exemplo, pode custar R\$ 1.500 em boutiques de São Paulo. Mas há mercado para produto de boa qualidade a US\$ 25, um nicho que os calçadistas brasileiros podem explorar. A faixa de preço menor trabalha com quantidade, enquanto a superior vende o conceito de excelência. “Para melhorar o desempenho é preciso aprender a valorizar o produto para chegar à faixa intermediária, o que representa investir na qualidade, no design e até no serviço de pós-venda”, afirma o gerente da Apex.

Além de ajustar o produto às necessidades do consumidor, em alguns casos é necessário adotar selos de qualidade, o que exige uma agência certificadora. Um dos projetos que segue esta tendência é o de exportação de frutas frescas, em convênio com o Instituto Brasileiro de Frutas (Ibrat) e associações de produtores de melões, uvas e maçãs, entre outras. O selo Brazilian Fruit começa a ser reconhecido no exterior, principalmente nos mercados europeus.

ENGLISH Resumo

APEX encourages exports

The mobilization in favor of the increase of exports, amidst the down-shifting of the global economy, is gaining terrain among Brazilian authorities and entrepreneurs. The slogan "Export to live", created by President Fernando Henrique Cardoso, should be the keynote in 2002, whatever the result of the presidential election. "The attacks in the United States and the threat of war have introduced one more factor of uncertainty upon the prospects for the next year, but nevertheless exports cannot cease. We must keep on prospecting new clients and closing new deals" says Dorothea Werneck, executive director of Agência de Promoção de Exportações – APEX (Export Promoting Agency).

The path to the international markets and to the so desired hard currency is not a simple one, because of Brazilian bureaucracy and the hard to negotiate external commercial barriers. The World Trade Organization – WTO continues to record disputes of all kinds, not only between countries, but also due to the anti-globalization movement. However, the efforts have been rewarding, since the Brazilian shipments in September have shown their best performance since 1994. Created in November, 1997, by the Federal Government, and linked to the Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE (Support Service to Micro and Small Companies), APEX dealt during 2001 with a budget of R\$75 million, R\$65 million of which are allocated to export-encouraging projects, representing an increase of 15.4% on the previous 2000 budget. Of the R\$390 million allocated to projects as far as 2005, APEX answers for 41%, R\$160 million, with funds from SEBRAE. The number of small companies engaged in exporting has been increasing, going from 13,218 in June to 14,001 in July, i.e. 783 new entries. To enhance the weight of micro and small companies in the Brazilian trade balance, the most interesting solution is to concentrate the production in higher value-added products. Further to adjusting the product to the needs of the consumer, in some cases it is necessary to adopt quality seals, which in some cases requires a certification body. One of the projects of APEX that follows this trend is the exporting of fresh fruits, in combination with the Instituto Brasileiro de Frutas – IBRAF (Brazilian Fruit Institute) and associations of producers of cantaloupe, grapes and apples, among others. The Brazilian Fruit seal is beginning to be recognized abroad.

Líder em fertilizantes no Brasil



DEAD SEA WORKS LTD



Israel Chemicals Ltd.



ROTEM AMFERT NEGEV LTD.

<http://www.dsw.co.il>

ROTEM DO BRASIL LTDA.

Av. Brigadeiro Faria Lima 1903 – 12º andar – Cj. 122 - CEP 01452.001 – São Paulo – Brasil

Fone (55) (11) 3816.0017 – Fax (55) (11) 3816.5250

E-mail rdb@rotemdobrasil.com.br

Roberto P. Coutinho é ministro-conselheiro e chefe do setor de Promoção Comercial da Embaixada do Brasil em Israel. Ao assumir o cargo, definiu de imediato seus objetivos: fomentar as exportações brasileiras para Israel e os investimentos desse país no Brasil, utilizando para isso o que Israel tem de melhor a oferecer – alta tecnologia. Nesta jornada, Coutinho conta com um aliado estratégico e do qual se aproximou rapidamente: a Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria.

“Não há dúvida de que é preciso que se faça um trabalho constante para aumentar o intercâmbio comercial entre os dois países e a maior prova são as estatísticas não apenas referentes ao Brasil, mas à América Latina como um todo. No ano passado o continente latino-americano, com seus mais de 400 milhões de habitantes, respondeu por apenas 3% do comércio de Israel. A Europa, por sua vez, com população semelhante, foi responsável por mais de 30% do intercâmbio comercial israelense. Estes dados mostram que o potencial é enorme, portanto, há muito trabalho a ser feito”, enfatiza Coutinho.

Na estratégia traçada para o Setor de Promoção Comercial, no entanto, o novo ministro-conselheiro ressalta um ponto primordial: a necessidade de maior intercâmbio de informações entre Brasil e Israel sobre as possibilidades que ambos têm a oferecer aos investidores e exportadores. Para ele, é preciso redobrar os esforços para melhor divulgar as oportunidades de comércio e investimento que os em-

Maiores informações

More information

Emaixaada do Brasil

Embassy of Brazil:

2 Kaplan Street, Tel Aviv 64734

Fone: (972-3) 691-9292

Fax: (972-3) 691-6060

Site do Itamarati/site of Itamarati

www.dpr.mre.gov.br

Divulgação para estimular intercâmbio

Brasil e Israel devem mostrar-se um ao outro para aumentar as possibilidades de negócios



Coutinho: “Precisamos equilibrar a balança comercial”

presários israelenses podem encontrar no Brasil.

“O nosso país, atualmente com 170 milhões de habitantes, está entre os dez principais mercados do mundo, com um produto bruto anual próximo a US\$ 1 trilhão. Israel, por sua vez, também é um mercado interessante, com cerca de seis milhões de consumidores”. Além da falta de informações, o ministro-conselheiro acredita que há outro obstáculo para a viabilização de mais negócios: a distância

entre os dois países, levando a um aumento do custo do transporte e, consequentemente, do produto. “Mas esta barreira também pode ser superada, desde que os produtos brasileiros e israelenses sejam competitivos”. A organização de missões comerciais de empresários de Israel para o Brasil são, segundo Coutinho, uma das opções para o fomento das exportações.

“O Brasil é hoje um país de economia aberta, em processo de modernização acelerada e altamente receptivo ao investimento externo. É um local no qual os empresários estrangeiros encontram um clima propício ao desenvolvimento de negócios. O País recebeu, nos últimos dois anos, mais de US\$ 50 bilhões decorrentes de investimentos estrangeiros, inclusive de Israel”, lembra ele, que completa: “Nos últimos anos, temos acompanhado a instalação de empresas israelenses dos setores de eletrônicos, fertilizantes e irrigação, entre outros, no Brasil”.

Aos israelenses interessados em agilizar seus negócios com o País, o ministro-conselheiro sugere o uso dos meios eletrônicos para uma comunicação imediata, eficiente e de baixo custo – a internet. Para isso, o Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores criou a Brazil TradeNet. Depois de se cadastrar, o empresário poderá divulgar seu pedido de cotação para importar determinado produto ou sua intenção de investir no Brasil. Pode-se, também, consultar as chamadas “Ofertas de Exportação” e as “Demandas de Investimentos” feitas por empresários brasileiros. O uso da BrazilTradeNet é gratuito.

Coutinho ressalta que as oportunidades de negócios com o Brasil atualmente são amplas e que os produtos brasileiros são competitivos tanto em termos de preço quanto de qualidade. “Há décadas o Brasil deixou de ser o ‘país do café’ e este representa hoje menos de 5% das exportações nacio-

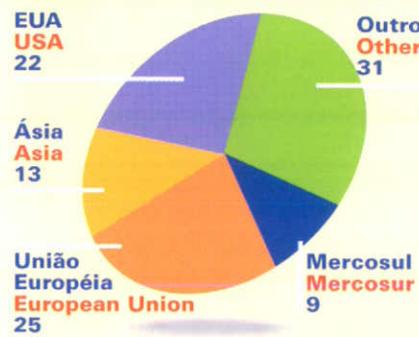
PANORAMA BRASIL

nais. O seu lugar foi ocupado pelos aviões produzidos pela Embraer, uma das três maiores fabricantes de jatos em aviação regional no mundo.” Durante sua gestão, pretende também equilibrar a balança comercial entre os dois países, pois o Brasil tem comprado quatro vezes mais do que vendido a Israel. Em 2000, as exportações de Israel para o Brasil foram de US\$ 315 milhões e as importações de US\$ 79 milhões. Para dinamizar as relações comerciais entre Brasil e Israel, Coutinho afirma que é necessária a participação decisiva da iniciativa privada. Neste sentido, é fundamental a maior aproximação com as Câmaras Brasil-Israel de Comércio e Indústria de todo o País. “São estas entidades que podem mobilizar o empresariado e fazer prosperar o intercâmbio”, finaliza.

Coutinho iniciou sua carreira no

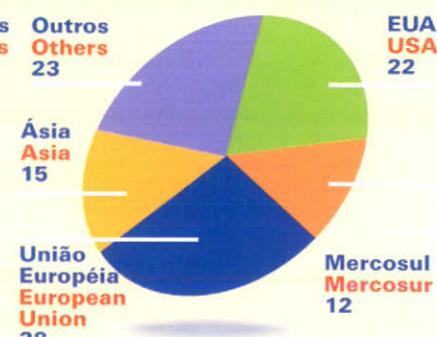
Para quem vendemos Exports of overall

(em % do total das exportações de setembro de 2001)
(% of overall exports in september 2001)



... e de quem compramos ... imports of overall

(em % do total das importações de setembro de 2001)
(% of overall imports in september 2001)



(* exceto Oriente Médio / (*) excluding Middle East

Fonte/Source: Siscomex

Itamarati há 25 anos, na Divisão de Feiras e Serviços do Departamento de Promoção Comercial. Foi cônsul em Nagóia (Japão), chefe do setor de Política Comercial junto à Comuni-

dade Européia, missão na Bolívia e no Uruguai. Antes de assumir o cargo em Israel, atuou na Organização dos Estados Americanos (OEA) em Washington.

CIDADES IRMÃS

Sorocaba - Sha'ar Haneguev

Parceiras na Educação
Parceiras na Cultura
Parceiras no Desenvolvimento

*Que essa parceria
continue trazendo
bons resultados*



BrazilTradeNet, o portal para o comércio exterior

O Departamento de Promoção Comercial do Ministério das Relações Exteriores possui um canal direto para os empresários. É o BrazilTradeNet, site voltado ao comércio exterior, criado em 1998. Este é, atualmente, o mais completo sistema automatizado de identificação, processamento e disseminação de informações comerciais e captação de investimentos no exterior da América Latina. O portal permite, ainda, às empresas divulgarem gratuitamente seus produtos no exterior.

Dados de outubro de 2001 indicam que, até então, o sistema tinha cadastrado 49.462 empresas estrangeiras; 13.279 empresas e entidades de classe brasileiras; 3.030 oportunidades comerciais; 135 ofertas de investimento;

176 informações sobre projetos de obras públicas internacionais; 88 informações sobre concorrências públicas internacionais; 4.063 informações sobre produtos; 494 pesquisas de mercado; 2.301 ofertas de exportação e 207 demandas de investimentos.

O BrazilTradeNet oferece também o manual "Exportação Passo a Passo"; guias "Como Exportar" relativos a 28 países; calendário de feiras no Brasil e no exterior e o "Mapa do Investidor". São informações oferecidas gratuitamente e permanentemente atualizadas pelo Departamento de Promoção Comercial com o auxílio da rede de 52 Setores de Promoção Comercial (SECOMs), presentes em 48 países.

Para agilizar o acesso ao portal, foi implantado no mês de maio de 2001 um "espelho" no site da Embaixada do Brasil em Washington D.C. Trata-se de um outro servidor, ainda mais potente. Assim, o site possui dois endereços: www.braziltradenet.gov.br e www.braziltradenet.com.

ENGLISH Resumo

More publicity to encourage exchanges

Roberto P. Coutinho is Minister Counsellor and head of the Trade Promotion Department of the Brazilian Embassy in Israel. When taking office, he defined immediately his purposes: to encourage Brazilian exports to Israel and the investments of the latter country in Brazil, using what Israel has best to offer: high technology. In this task, Coutinho relies on a strategical ally, which he quickly approached: the Israel Brazil Chamber of Commerce and Industry.

"There is no doubt that it is necessary to carry out a constant work to increase the commercial exchange between Israel and Latin America in general. Last year, for instance, the Latin-American continent, with more than 400 million inhabitants, answered for just 3% of Israel's trade. Europe, on its turn, with a similar population, was responsible for more than 30% of the Israeli trade".

In the strategy set forth for the Trade Promotion Sector, however, the new Minister Counsellor

stresses an essential point: the need of increased exchange of information between Brazil and Israel about the possibilities that both countries have to offer to investors and exporters. For him, it is necessary to double the efforts to make better known the opportunities of trade and investments which the Israeli businessmen may find in Brazil.

According to Coutinho, Brazil is today an open economy, undergoing accelerated modernisation and highly receptive to foreign investments. It is a place in which foreign businessmen find a favourable environment to the development of businesses. The country received, in the last two years, more than USD 50 billion of foreign investment, including from Israel. To the Israeli interested in speeding up their businesses with Brazil, the Minister Counsellor gives an advice: nothing better than using the e-media for immediate, effective and low-cost communication—the Internet. For that, the Trade Promotion Department of the Ministry of Foreign Affairs has created the Brazil-TradeNet. After registering, the businessman may disclose his request of quotation to import a particular product or his intention to invest in Brazil. It is also possible to consult the so called "Export Offers" and the "Demands for Investment" made by Brazilian businessmen. Brazil TradeNet is free of charge.

ENGLISH Resumo

BrazilTradeNet, the portal for foreign trade

The Trade Promotion Department of the Ministry of Foreign Affairs has a direct channel for businessmen. This is BrazilTradeNet, a foreign trade site created in 1998. It is currently the most complete automated system for the identification, processing and disclosure of commercial information and to capture investments from outside Latin America. The portal allows further the companies to disclose free of charge their products abroad.

Data from October 2001 indicate that until then the system had 49,462 foreign companies, 13,279 registered Brazilian companies and class entities; 3,030 commercial opportunities; 135 offers of investment; 176 pieces of information on international public work projects; 88 pieces of information of international calls for tender; 4,063 pieces of information on products; 494 market researches; 2,301 offers of export; 207 demands of investment.

BrazilTradeNet offers also the "Exports Step-by-Step" manual, "How to Export" guides concerning 28 countries; calendar of shows in Brazil and abroad, and the "Map of the Investor". These are information offered free of charge and permanently updated by the Trade Promotion Department, with the help of a network of 52 Trade Promotion Sectors (SECOMs) present in 48 countries.

In order to speed up the access to the portal, in the month of May 2001 a "mirror" was installed on the site of the Brazilian Embassy in Washington, D.C. This is another server, even more potent. So, the site has two addresses: www.braziltradenet.gov.br and www.braziltradenet.com.

**Estamos rodando
nas estradas do Brasil.**



www.datasul.com.br
0800 704 34 42

A CCR - Cia. de Concessões Rodoviárias S.A., maior empresa brasileira do setor e uma das maiores do mundo, está implantando o Datasul ERP em grande parte de suas concessionárias, que administram as principais rodovias brasileiras: AutoBan (Anhanguera-Bandeirantes), Ponte S/A (Ponte Rio-Niterói), Via Lagos (Rio de Janeiro-Região dos Lagos) e Rodonorte (trecho principal Curitiba-Ponta Grossa). A Datasul é a maior e-business company brasileira, líder no segmento de middle market, com mais de 2.000 clientes e mais de 80.000 usuários ativos. Ligue para a Datasul, acesse nosso site. E boa viagem de negócios para você e sua empresa.

Economia israelense enfrenta novos desafios

Apesar da queda nas exportações e nos investimentos, setor de high-tech ainda está em alta

A julgar pelos indicadores econômicos, decididamente, 2001 não foi um dos melhores anos da história de Israel. Do ponto de vista político, o país enfrentou um ano de conflito ininterrupto com a Autoridade Palestina. Do ponto de vista econômico, foi atingido pela crise na economia mundial e no setor de alta tecnologia em particular. No início de dezembro, o Escritório Central de Estatística (ECE) do país anunciou que o índice de desemprego de outubro chegara a 9,4% do total da força de trabalho israelense, somando 236 mil desempregados, o maior registrado desde 1998. Segundo especialistas, se esta tendência se mantiver, este índice deverá ultrapassar a marca de 10% até o final do ano 2002.

Ao término de 2001, Israel assistiu também a redução do total dos investimentos estrangeiros no país. Segundo dados do Banco de Israel, até julho, fora registrada uma queda de 56%, somando apenas US\$ 2,54 bilhões em relação ao mesmo período do ano anterior, quando este volume chegara a US\$ 5,82 bilhões. Para os economistas, a queda registrada até então estaria mais ligada à crise da Nasdaq do que ao conflito regional que eclodiu em setembro de 2000.

"Esta queda não tem nada a ver com a questão da segurança na região, mas sim com a situação enfrentada pelo segmento de alta tecnologia. O fim da bolha da Nasdaq

Exportações industriais por níveis de tecnologia

(em US\$ milhões)

Industrial exports by level of technology (in million US\$)

Grupo Group	Agosto August		Janeiro/Agosto January/August			
	2001	2000	2001	2000	2000	1999
Total, excluindo Diamantes Total, excluding Diamonds	1.513	1.751	13.159	13.294	21.005	16.425
Indústrias de Alta Tecnologia High-tech Industries	768	886	6.830	6.744	11.188	7.506
Equipamentos de Escritório e Computação Office computing equipments	68	95	471	541	901	616
Componentes Eletrônicos Electronics components	186	247	1.639	1.652	2.740	859
Aviões Aircrafts	65	56	671	577	956	902
Equipamentos de Comunicação Communication equipments	242	298	2.283	2.391	4.072	2.892
Equipamentos de Controle Control equipments	127	135	1.295	1.216	1.949	1.710
Produtos Farmacêuticos Pharmacist products	80	54	470	367	569	527
Indústrias de Média – Alta Tecnologia Middle and high-tech industries	357	445	3.147	3.204	4.833	4.145
Produtos Químicos e de Petróleo Chemical and oil products	228	285	1.997	2.091	3.130	2.595
Maquinários e Equipamentos Machinery and equipments	78	103	759	743	1.124	1.103
Motores elétricos Electric motors	48	53	357	335	529	474
Meios de Transportes Transport	3	4	31	32	47	58
Indústrias de Média – Baixa Tecnologia Middle and low-tech industries	245	274	2.051	2.102	3.001	3.001
Indústrias de Baixa Tecnologia Low-tech industries	142	146	1.131	1.244	1.812	1.773

Fonte: Câmara das Indústrias / Source: Chamber of Industries

é que provocou este declínio, afinal o setor de alta tecnologia chegou a representar cerca de 58% das exportações israelenses e foi peça-chave no crescimento econômico do Estado nos últimos anos", afirmou Victor Shohet, um economista do

Deutsche Bank da agência de Tel Aviv. Apesar das análises feitas por especialistas, a situação é bastante preocupante se se considerar que, ao final do ano 2000 Israel havia recebido cerca de US\$ 9 bilhões em investimentos estrangeiros e encerrou

**Quem tem o BB como parceiro
navega em águas tranquilas.**



grotteria.com

Conhecimento, experiência e tradição são fundamentais em comércio exterior. É por isso que o BB é o líder do mercado de câmbio comercial brasileiro, com participação média de 20%. São US\$ 11 bilhões por ano aplicados em operações de exportação. Só o BB tem produtos e serviços que atendem a todas as etapas dos negócios de sua empresa com o exterior. Aperte no Banco do Brasil e conheça as rotas do comércio internacional.

O BB é o seu parceiro no comércio exterior.

BANCO DO BRASIL

o ano de 2001 com US\$ 3,2 bilhões, ou seja, uma redução de 62%.

Para tentar reverter este quadro, no segundo semestre, o ministro das Finanças Silvan Shalom anunciou a isenção de impostos sobre ganhos de capital até janeiro de 2004 aos estrangeiros que investirem nos fundos de capital de risco do país – os chamados Venture Capital (VC). O objetivo da medida é evitar uma recessão profunda no setor de alta tecnologia israelense, o mais beneficiado pelos investimentos estrangeiros de risco.

No entanto, nem tudo foram sombras em Israel durante o ano de 2001. Em julho do ano passado, a Organização das Nações Unidas (ONU) divulgou um Relatório de Desenvolvimento Humano, que avaliou a situação tecnológica de 72 países, divididos em quatro grupos – líderes, líderes potenciais, adoção dinâmica de tecnologia e marginalizados. O ponto central do estudo foi a relação da sociedade com a ciência, enfatizando como os vários setores da nação participam da criação e uso da tecnologia. Segundo os resultados da pesquisa, Israel foi classificado no primeiro grupo de países – ou seja, de líderes, ocupando a 18ª posição. Este grupo inclui, também, a Finlândia, em primeiro lugar, os Estados Unidos, em segundo, a Suécia, em terceiro, e o Japão em quarto.

O relatório da ONU inclui dois índices para avaliar os países: Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) e Índice de Desempenho Tecnológico (IDT). O estudo ressaltou o papel da tecnologia como um investimento não só em inovação de produtos, mas também em processos novos de organização produtiva, acentuando a relação entre o crescimento econômico com distribuição de renda e a pesquisa em ciência e tecnologia. Foi analisada ainda a existência de pólos tec-

nológicos e o seu impacto na sociedade como um todo. Neste quesito, cuja pontuação máxima era 16, Israel obteve 15, ficando atrás apenas do Vale do Silício nos EUA, e somando a mesma nota que Boston (EUA) e Estocolmo (Suécia). Vale ressaltar que, enquanto em alguns países foram destacadas as regiões de pólos, Israel como um todo foi considerado um centro de desenvolvimento tecnológico, cujo desempenho tem reflexos na sociedade israelense em geral.

Além disso, duas pesquisas feitas em agosto e setembro último por prestigiadas instituições internacionais confirmam o bom desempenho de companhias israelenses, apesar das incertezas que rondavam o futuro da economia do país e do mundo, antes e depois dos atentados de 11 de setembro. A edição desse mês da revista *Fortune*, que elaborou o ranking das cem empresas que mais cresceram nos últimos anos – “100 Fastest Growing Companies” – incluiu duas israelenses – a Mercury Interactive, em nono, e a Comverse Technologies, em 71º. Para serem incluídas na lista, as companhias devem estar sediadas nos Estados Unidos, terem suas ações negociadas nas bolsas de valores há pelo menos três anos, entre outros requisitos.

Outra pesquisa, esta elaborada pela empresa Deloitte & Touche, elegeu 50 empresas que mais crescem no Vale do Silício, EUA – o chamado “Technology Fast Program”, baseado no porcentual de crescimento dos lucros no período de 1996 a 2000. Entre as escolhidas, ocupa o terceiro lugar a BackWeb Technologies, empresa israelense criada em 1995 pela BRM Technologies Ltd., Lior Hass e Iftah Sneh, sendo a primeira co-fundadora da Check Point. A BackWeb está sediada em São José (Califórnia, EUA) e em Ramat Gan, Israel.

Segundo um relatório feito pela empresa de consultoria internacional McKinsey & Company, enquanto os investimentos em fundos de capitais de risco israelenses diminuíram, acompanhando uma tendência da Nasdaq, o interesse das corporações multinacionais nas empresas de alta tecnologia do país continua o mesmo, levando-as a investir em segmentos específicos que poderão beneficiar suas estratégias de médio e longo prazo. “Apesar da instabilidade política e econômica do Oriente Médio, o setor inovador de high-tech israelense perdeu pouco de seu dinamismo. Não se pode menosprezar o fato de que, nos últimos quinze anos, o país se tornou o segundo mais importante centro tecnológico do mundo, depois do Vale do Silício”, afirmou Roger Abravanel, especialista que participou da elaboração do estudo da McKinsey & Company.

Ainda segundo Abravanel, está havendo uma mudança no perfil dos investidores em Israel – há um afastamento de investidores norte-americanos e uma aproximação de grupos de investidores mundiais, interessados em integrar as inovações tecnológicas israelenses às suas estratégias globais.

Em um artigo publicado no “Shekel”, boletim informativo do Departamento Econômico do Consulado de Israel em Nova York, o economista norte-americano Serhan Cevik afirmou que o setor de tecnologia de ponta ainda é alvo do interesse internacional, pois envolve segmentos em crescimento como eletrônica, computação, comunicação de dados e outros, apesar da crise no mercado internacional. Segundo Cevik, a tendência de compra de empresas israelenses por grupos multinacionais continuará a se manter nos próximos anos, principalmente em função de sua excelência e criatividade.



CONSULADO GERAL DE ISRAEL EM SAO PAULO DEPARTAMENTO ECONÔMICO

Grande parte da economia israelense é baseada no comércio exterior. Israel participa de forma ativa no comércio mundial.

A cada ano, as empresas brasileiras vêm se interessando cada vez mais pelo potencial do próspero mercado que a indústria israelense oferece e pelos seus produtos, que ganham mais espaço no mercado exterior. As exportações Israel-Brasil vem crescendo significativamente e contabilizaram um aumento de 10%, nesta última década.

O Departamento Econômico objetiva o estímulo dos investimentos israelenses para o Brasil e também os investimentos brasileiros para Israel. Acreditamos nos benefícios que este intercâmbio vem e continuará trazendo. Ficamos extremamente satisfeitos em trabalhar para facilitação, ampliação e aprofundamento das relações comerciais entre os dois países.

Sobre o Departamento Econômico

O Departamento Econômico desenvolve as seguintes atividades:

- promoção de cooperação industrial e tecnológica e formação de alianças estratégicas entre ambos os países;
- assessoria a empresas brasileiras interessadas em produtos e tecnologias de Israel;
- assessoria ao exportador israelense para o encontro de parceiros comerciais no Brasil;
- promoção de informações, normas e produtos israelenses;
- divulgação das relações econômicas de Israel para mídia;
- publicação de material sobre Israel, como boletins econômicos, briefings, perfis de empresas, informativos sobre incentivos governamentais e oportunidades de negócios;
- organização de feiras internacionais, seminários e palestras;
- otimização de visitas e programação de reuniões através do Ministério da Indústria e Comércio, do Centro de Promoções Comerciais em Jerusalém e do Instituto de Exportação de Israel em Tel Aviv;
- informação das mais recentes inovações tecnológicas e desenvolvimento de novos produtos israelenses;
- auxílio ao distribuidor, importador ou representante brasileiro, para promoção de seus produtos, participação em feiras ou eventos setoriais e facilitação de negócios com as empresas israelenses;
- organização de missões empresariais.

Como nos contatar

Departamento Econômico
Tel: (5511) 3032-3511
E-mail: brazil@moit.gov.il
Cônsul Para Assuntos Econômicos:

Fax: (5511) 3032-9293
Homepage: www.israel.org.br
Alon Alexander

Links interessantes

Ministério da Indústria e Comércio de Israel:
Instituto de Exportação de Israel:
Ministério das Relações Exteriores de Israel:
Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria SP:
Federação da Câmara de Comércio de Israel:
Associação dos Manufactureiros de Israel:

www.moit.gov.il
www.export.gov.il
www.israel-mfa.gov.il
www.come.to/ischam
www.chamber.org.il
www.industry.org.il

Exportações de eletroeletrônicos Electronics exports

(em US\$ milhões) / (in US\$ million)



Fonte: Câmara das Indústrias / Source: Chamber of Industries

"O quadro pode parecer sombrio a curto prazo, porém, quando se trata de desenvolvimento econômico, o aspecto de inovação exerce um papel importante e a correlação entre investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e geração de patentes torna-se inegável. A média anual de crescimento de 24,2% nos investimentos de P&D no período de 1982 a 1986 em Israel elevou o número de patentes registradas por empresas israelenses em 13,5% nos anos seguintes. De 1993 a 1995, subiu anualmente 3,3% e, de 1996 a 1998, chegou a 8,9%. A partir dessa perspectiva, acredita-se que o país voltará a crescer cerca de 4% em 2002, apesar das dificuldades enfrentadas atualmente pela economia de Israel", ressaltou Cevik.

Para ele, a indústria de high-tech de Israel ainda desempenhará um papel fundamental na retomada do crescimento econômico. Neste processo, o governo tem um papel importante, com a adoção de políticas que estimulem o desenvolvimento deste setor, com investimentos na qualificação de mão-de-obra e na base tecnológica do país.

DADOS ECONÔMICOS

As expectativas de crescimento da economia também diminuíram

no decorrer de 2001, apesar das previsões otimistas feitas por David Klein, presidente do Banco de Israel (órgão correspondente ao Banco Central), no final de 2000. Klein afirmava que a taxa de crescimento do país seria ao redor de 4%, representando uma redução de quase 2% em relação ao índice registrado no ano anterior. Em dezembro último, o ECE e o Ministério das Finanças anunciaram que o índice de crescimento registraria, no máximo, 1,7% no final de 2001.

Segundo Ohad Marani, diretor geral do Ministério das Finanças, o país poderá retomar o índice de crescimento de até 4% nos próximos anos, pois alguns fatores responsáveis pelo atual quadro já foram absorvidos pela economia. "Em primeiro lugar, as exportações para a Autoridade Palestina, que possuem peso significativo na balança comercial, não diminuirão mais, pois já alcançaram o seu nível mais baixo; as exportações para os países ocidentais também já caíram bastante; e o setor de turismo – o mais abalado pela crise política da região –, dificilmente atingirá índices menores". O índice 1,7% de crescimento significa 0,8% na redução da renda per capita da população israelense.

Não há dúvida de que o segmento

da economia israelense mais atingido pelo confronto entre Israel e a Autoridade Palestina é o de turismo que, nos últimos anos, vinha registrando um crescimento vertiginoso, criando uma expectativa do país receber, até o final de 2000, três milhões de visitantes. A eclosão do conflito trouxe consequências imediatas para o setor.

Em outubro de 2001, por exemplo, foi registrada a entrada de 70 mil turistas no país, o número mais baixo em termos mensais já registrado nos últimos dez anos. Dados do Ministério de Turismo e do ECE informam que este número é 58% menor do que o de outubro de 2000, que já era 40% menor do que o de outubro de 1999. Fontes ligadas ao setor acreditam que a indústria do turismo de Israel foi duplamente atingida em 2001: inicialmente pelo impacto da tensão na região e, em seguida, pela crise no turismo mundial e no tráfego aéreo de passageiros que eclodiu logo após os atentados terroristas de 11 de setembro nos Estados Unidos. Em termos gerais, o setor turístico registrou uma queda de 60% em relação a 2000 e as divisas geradas pelo segmento caíram 43%, somando aproximadamente US\$ 1,6 bilhão.

As exportações israelenses também foram prejudicadas pelo panorama da economia mundial e, em particular, pelo quadro nos Estados Unidos, o principal mercado dos produtos israelenses, principalmente os de alta tecnologia dos segmentos de eletroeletrônica. A tendência de queda começou a ser registrada no final de 2000. O déficit da balança comercial de janeiro a setembro de 2001 foi de cerca de US\$ 3,1 bilhões, com uma queda de 9% em relação ao mesmo período do ano anterior, chegando ao valor total de US\$ 20,8 bilhões. As importações de Israel, caíram 5%, atingindo a marca de US\$ 23,8 bilhões. As divi-

sas geradas pela exportação de serviços também caíram cerca de 22% nos dez primeiros meses de 2001, chegando a US\$ 4,9 bilhões. A dívida externa de Israel, por sua vez, cresceu apenas US\$ 800 milhões em 2001, valor menor do que o registrado em 2000, quando chegou a US\$ 1,1 bilhão.

Para enfrentar a crise atual, o go-

verno tem feito sua parte e aprovou, em dezembro, um corte de seis bilhões de shekels (US\$ 1,4 bilhão) no Orçamento de 2002. A aprovação do corte, por apenas um voto (14 a 13), deveria ainda passar por outras duas votações até dia 31 de dezembro. Mesmo com a aprovação do corte, o orçamento público israelense ficará em 254,8

bilhões de shekels (US\$ 60 bilhões), o que representará um déficit de quase 3% – o dobro do ano de 2000. Ainda no final de dezembro, o ECE anunciou o índice de inflação do país: 1,3%, um pouco abaixo da previsão feita por especialistas no final de 2000, segundo os quais este número poderia chegar a 2%.

ENGLISH Resumo

In 2001 the Economy Faces New Challenges

Judging by the economic indicators, 2001 was decidedly not one of the best years in the history of Israel. From the political point of view, the country faced one year of uninterrupted conflict with the Palestinian Authority. From the economic point of view, it was stricken by the crisis of the world economy and particularly that of the high technology sector. In early December, the Central Statistics Bureau of the country announced that the unemployment rate for October had reached 9.4% of the total Israeli labor force, representing 236 thousand unemployed, the largest recorded since 1998. According to the experts, should this trend persist, this rate will surpass the mark of 10% by the end of 2002.

By the end of 2001, Israel also saw a reduction of the total foreign investments in the country. According to data from the Bank of Israel, a decrease of 56% was recorded by July, representing only US\$2.54 billion, compared with the same period of the preceding year, when these figures had reached US\$5.82 billion. To the economists, the decrease recorded until then would be more connected with the Nasdaq crisis than with the regional

conflict that began in September 2000.

Notwithstanding the analyses made by the experts, the situation is quite disquieting when one considers that, by the end of 2000, Israel had received about US\$9 billion in foreign investments, and closed the year with US\$3.2 billion, which means a reduction of 62%. Seeking to reverse this picture, in the second semester Minister of Finance Silvan Shalom announced an exemption of taxes on capital gains until January 2004 for foreigners investing in venture capital funds of the country. The purpose of this measure is to avoid a deep recession in the Israeli high technology sector, which previously had benefited the most from foreign venture investments.

The growth prospects of the economy also decreased during 2001, despite the optimistic forecasts made at the end of 2000 by David Klein, President of the Bank of Israel (a body corresponding to the Central Bank). Klein affirmed that the rate of growth of the country would be around 4%, representing a reduction of almost 2% in relation to the rate occurred during 2000. In December, the Central Statistics Bureau and the Ministry of Finance announced that the rate of growth would present at most an increase of only 1.7% by the end of 2001.

There is no doubt that the segment of the Israeli economy that was hit the hardest by the confrontation between Israel and the Palestinian Authority is that of tourism, which in the last years had been enjoying a vertiginous growth, creating the expectation of the country receiving, till the end of 2000, about three million visitors. The irruption of the conflict brought immediate consequences upon this industry.

In October 2001, for instance, only 70 thousand tourists were recorded entering the country, the lowest figure, in monthly terms, of the last ten years. Data from the Ministry of Tourism and of the Central Statistics Bureau inform that this figure is 58% smaller than that recorded in October 2000, which was already 40% smaller than that of October 1999.

Israeli exports were also damaged, mainly by the world economy scene, and particularly by that of the United States, the major market for Israeli products, especially high technology electric and electronic products. This downfall trend began to be observed at the end of 2000. The deficit of the trade balance registered from January to September, 2001, reached about US\$3.1 billion, a decrease of 9% in relation to the same period of the preceding year, representing a total value of US\$20.8 billion. Israeli imports, on the other hand, fell by 5%, reaching the mark of US\$23.8 billion.

Divulgação para promover o comércio

Para o Ministério de Indústria e Comércio, Israel deve investir na imagem do país

Israel precisa investir na imagem e mostrar ao mundo que é muito mais do que a mídia de modo geral costuma dizer: ou seja, apenas um país em guerra. É preciso divulgar cada vez mais os avanços alcançados pelo desenvolvimento da tecnologia de ponta e sua aplicação nos mais diversos campos – da medicina à indústria". Esta é a opinião de Kathi Benish, diretora para a América Latina e África do Ministério de Indústria e Comércio. Ela faz esta afirmação baseada em sua experiência na Alemanha, onde passou três anos no cargo de adido comercial. Segundo Benish, a impressão que a população alemã tem sobre Israel é a de que quem chega ao país recebe, ao desembarcar, uma arma e um capacete.

"Esta é uma visão distorcida e muito limitada do potencial de Israel. Atualmente, não se pode negar que o país está atravessando um momento político delicado que, indubitavelmente, tem seus reflexos na economia. Mas não na proporção que as pessoas imaginam. O nosso trabalho, como representantes do Ministério de Indústria e Comércio, é justamente esclarecer a opinião pública, mostrando que, apesar da situação, a vida continua, a indústria produz e os pesquisadores continuam fazendo descobertas que trazem benefícios não apenas para a sociedade israelense, mas para o mundo em geral", explica Benish.

Para ela, no entanto, a economia



Benish: "Os
adidos
comerciais
são peças-chave
na promoção
do comércio
exterior"

de Israel mantém-se tão sólida quanto nos últimos anos e os problemas que enfrenta estão muito mais relacionados à crise internacional do que ao conflito geopolítico do Oriente Médio. Benish afirma que o setor de turismo foi o que mais sofreu o impacto da crise entre Israel e a Autoridade Palestina, registrando uma redução de 45% até setembro de 2001. "Mas a nossa economia não está apoiada apenas no turismo".

A diretora para a América Latina e África, no entanto, não nega que a situação entre Israel e seus vizinhos está afastando os visitantes, não apenas os turistas, mas também os empresários e investidores estrangeiros. Para reduzir o impacto deste fato no desenvolvimento do país e nos negócios, as empresas e os órgãos responsáveis pela promoção do

comércio exterior estão organizando missões a diversos países, enviando seus representantes e, principalmente, investindo em material de divulgação em diversos idiomas sobre suas áreas de atuação e as oportunidades que o país oferece.

Dentro do mesmo objetivo de divulgar Israel para o mundo com maior eficiência, o Ministério de Indústria e Comércio está elaborando um projeto que deverá reunir todos os órgãos que atuam no setor de comércio exterior, incluindo as câmaras de comércio binacionais, o Instituto de Exportação de Israel, as federações de indústrias, instituições de incentivo e desenvolvimento e outras. "Nós acreditamos que se for elaborado um programa conjunto de ações os resultados serão mais efetivos, pois será possível evitar iniciativas que se tornam re-

petitivas se realizadas de maneira isolada", ressalta Benish.

Afirma ainda que o Ministério está incentivando os adidos comerciais e cônsules para assuntos econômicos de Israel a elaborarem um programa de atividades que inclua a definição de metas e as estratégias para executá-las, levando-se em consideração as características específicas de cada país e região. "Os adidos comerciais e os cônsules são peças-chave na promoção do comércio exterior e da imagem de Israel", enfatiza a diretora.

Atualmente, o Ministério de Indústria e Comércio possui cerca de 40 adidos comerciais em todo o mundo; na América Latina há três: um está no México, um no Brasil e um na Argentina. Nos países onde não há adidos, os embaixadores são também responsáveis pelo Departamento Econômico.

ENGLISH Resumo

Divulgation for the promotion of commerce

"Israel needs to invest in its image and show the world that it is much more than the media in general normally shows: or rather, just a country at war. The technological advances achieved through the development of state of the art technology in the farthest of fields – from medicine to industry – need to be divulged more and more". This is the opinion of Kathi Benish, director of the Ministry of Industry and Trade in Latin America and Africa.

"This is a distorted and very limited vision of Israel's potential. At present, it cannot be denied that the country is going through a delicate political moment that, undoubtedly, has repercussions on the economy. But not on the level people imagine". For her,

though, the Israeli economy is as solid as in the last years and the problems it is facing are linked much more to the international crisis than the geopolitical conflict in the Middle East. Benish affirms that the tourist sector suffered the most from the impact of the crisis between Israel and the Palestinian Authority, recording a reduction of 45%, until september 2001 compared to last year. The director for Latin America and Africa, meanwhile, does not deny that the geopolitical situation between Israel and its neighbours is chasing visitors away, not just tourists, but also businessmen and foreign investors. To reduce the impact of this fact in the development of the country and businesses, the companies and organs responsible for promoting commerce abroad are organising missions in several countries. Within the goal of divulging Israel more efficiently to the world, the Ministry of Industry and Trade is drawing up a project which should unite all the organs that act in the external commerce sector.

Altas expectativas com a Instituição Financeira Líder de Israel

O comércio mundial nos dias atuais requer a sofisticação, os recursos e a experiência que somente as instituições financeiras mais competentes podem suprir. O Bank Hapoalim possui conhecimento local e visão universal para ajudá-lo a sintonizar as oportunidades e tirar proveito delas.

Na qualidade de maior e mais lucrativo banco de Israel, podemos ajudá-lo a desenvolver suas iniciativas comerciais.

Em 80 anos de atividade como financeira mais pródiga da nação e principal fonte de financiamentos de exportação, o Bank Hapoalim desempenhou um papel auxiliar no desenvolvimento das atividades comerciais em Israel e no mundo inteiro. Com filiais e escritórios em 17 países, relações de correspondência no mundo inteiro, além de um posto avançado no cyberspace, possuímos o porte internacional para suprir os seus interesses. Dos mercados financeiros aos mercados monetários, do projeto financeiro à atividade bancária privada, o Bank Hapoalim está à disposição para atender as suas necessidades.

Dessa forma, seja qual for a sua aspiração, quando quer que esteja disponível, o Bank Hapoalim garantirá que lhe seja concedida a excelente recepção que você merece.



O COMÉRCIO MUNDIAL COM ISRAEL ESTÁ PROSPERANDO. O BANK HAPOALIM AJUDA VOCÊ A SE SINTONIZAR.

São Paulo: Rua Sergipe 475 Cj 501 CEP 01243.912 Tel: (5511) 3661.7811 Fax: (5511) 3661.8083

Rio de Janeiro: Rua Lauro Muller 116 - cj. 2405 - Tel: (5521) 2295-6497

Porto Alegre: Rua Carlos Gomes 651 - cj. 302 - Tel: (5551) 3328-8884

Casa Central: Blvr. Rothschild 50 Tel Aviv 66883 Israel Tel: (03) 567.3333 Fax: (03) 560.7028



www.bankhapoalim.co.il

De Israel para o mundo

O Instituto da Exportação atua como um portal para as vendas externas da indústria israelense

Oslogan divulgado no Brasil em 2001 – “Exportar para sobreviver” – há muito é uma prática em Israel. A tal ponto que, em 1954, apenas seis anos após a fundação do Estado, foi criado o Instituto de Exportação de Israel (IEI), uma organização privada sem fins lucrativos que recebe 63% do seu orçamento do Ministério de Indústria e Comércio (MIC); o restante é resultado de recursos próprios.

Localizado na Hamered Street, Industry House, em Tel Aviv, o IEI reúne os principais exportadores do país. É neste local que são traçadas as diretrizes para a política de exportação, com total apoio do governo. O IEI possui um Conselho Diretor formado por 12 membros, dos quais quatro são indicados pelo governo e os demais empresários, eleitos anualmente. O presidente da instituição é escolhido pelas associações setoriais e o diretor-geral é indicado pelo MIC e conta com a aprovação do empresariado.

Com uma população atualmente em torno de seis milhões de habitantes, as dimensões do mercado interno israelense são inversamente proporcionais à sua capacidade de produção. Assim, desde o surgimento do Estado, em 1948, os incentivos à exportação sempre foram uma peça-chave da política econômica dos governos, independentemente de sua ideologia. O país possui atualmente 8.100 empresas que exportam, sendo que as 350 maiores do país estão ligadas ao IEI e são responsáveis por quase 90% do total das exportações.

Considerado o portal do comércio

exterior do país, o IEI tem uma meta principal – estimular as exportações. Para isso, conta com um setor estratégico, o Departamento de Marketing, responsável pela elaboração e difusão de material informativo sobre o potencial e as oportunidades que a indústria oferece. São cerca de cem profissionais que trabalham para atender as singularidades de cada setor que integra o IEI, de cosmética a produtos médicos, de softwares a telecomunicações, de bijuterias a alimentos, incluindo brinquedos, equipamentos agrícolas e outros. O Departamento de Marketing agrupa também os segmentos de Missões, Feiras e Exibições em Israel e no exterior.

É um trabalho árduo e contínuo, realizado independentemente de crises geopolíticas regionais ou desaceleração da economia mundial. Segundo Dani Bloch, diretor de Propaganda e Relações Públicas do IEI, o seu setor precisa estar sempre em atividade, buscando soluções criativas para os problemas que aparecem. Em relação ao declínio das exportações israelenses no ano de 2001, ele afirma: “O país está enfrentando uma crise, mas a economia mundial também, são fatos interligados. O mais importante, no entanto, é que a base do sucesso empresarial de Israel nas últimas décadas – a pesquisa aplicada ao desenvolvimento industrial e a ligação intrínseca entre ciência e setor produtivo – continua sólida e está se fortalecendo dia a dia. Nóscreditamos que a crise atual é passageira e que, em dois anos, o país retomará o ritmo de crescimento re-

gistrado até o primeiro semestre de 2001”. O departamento dirigido por Bloch é também a melhor porta de entrada para os jornalistas estrangeiros, oferecendo-lhes todo apoio em sua visita ao país.

O IEI é o maior e principal parceiro do empresariado israelense, ajudando-o a penetrar no mercado externo, atuando para atrair a entrada de bancos internacionais no país, estimulando a formação de joint-ventures e participando de projetos internacionais. O IEI vem atuando, também, em conjunto com os adidos comerciais israelenses no exterior, além de oferecer programas de apoio permanente às pequenas empresas. Em 2001, o IEI criou um site especial com informações sobre as chamadas *start-up companies* (novas companhias), que têm desempenhado um papel importante no cenário das exportações de Israel.

Maiores informações

More information

**Instituto de Exportação de Israel/
Israel Export Institute**
 29 Hamered Street, Industry
 House, Tel Aviv 68123
 Fone: (972-3) 519-8787
 Fax: (972-3) 514-2026
www.export.org.il
www.export.gov.il/opportunities
www.startup.export.gov.il

ENGLISH *Resume*

From Israel to the world

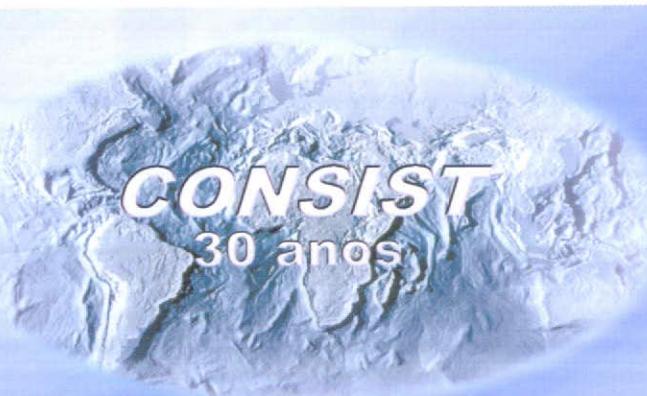
The slogan publicised in Brazil in 2001 – “Export to survive” – has long been in practice in Israel. To such a point that, a mere six years after the founding of the State, in 1954, the Israel Export Institute (IEI) was created, a private non-profit organisation which receives 63% of its budget from the Ministry of Industry and Commerce (MIC); the remainder is the result of its own resources.

Located at Hamered Street, Industry House, in Tel Aviv, the IEI brings together the country's main exporters. It is here that the directions for export policies are drawn up, with full government support. With a current popula-

tion of approximately six million inhabitants, the size of the Israeli internal market is inversely proportional to its production ability. Thus, since the State emerged in 1948, export incentives were always key points in the governments' economic policies, independently of their ideologies.

Considered to be the gate to external commerce for the country, the IEI has a main goal – to stimulate exports. For this, it counts on a strategic sector, the Marketing Department, responsible for elaborating and diffusing informational material on the potential and the opportunities the industry offers. There are approximately 100 professionals working to meet the particularities of each sector that makes up the IEI. The Marketing Department also includes the

Missions, Fairs and Exhibitions sections in Israel and abroad. According to Dani Bloch, director of Advertising and Public Relations in the IEI, his sector always needs to be active, looking for creative solutions to the problems that emerge. As regards the decline in Israeli exports in 2001, he affirms: “The country is facing a crisis, but so is the world economy, facts that are linked. What is most important in the meantime, though, is that the basis for success in businesses in Israel in the last decades – the research applied in industrial development, and the intrinsic connection between science and the productive sector – is still solid and getting stronger every day”.



Soluções Globais para e-Business

CONSIST

INFORMATION TECHNOLOGY SOLUTIONS

Centro de Atendimento Consist - 0800.112.333
www.consist.com.br

Alexander divulga Israel para o Brasil

A participação em feiras e seminários é essencial para aproximar países e aumentar o intercâmbio comercial e tecnológico

Pouco mais de um ano após assumir o cargo de cônsul para Assuntos Econômicos de Israel no Brasil, Alon Alexander não tem dúvida de que o melhor caminho para aproximar os dois países e aumentar o intercâmbio comercial é investir cada vez mais em divulgação. Seminários, participação em congressos e feiras são os primeiros passos para despertar o interesse e criar as oportunidades para contatos diretos entre empresários brasileiros e israelenses. "Os negócios são uma consequência natural quando um país conhece o outro e sabe o que este tem a lhe oferecer e vice-versa", diz Alexander.

SEMINÁRIO

Baseado nestas idéias, o Departamento para Assuntos Econômicos traçou sua estratégia para 2001 e, em março, promoveu o seminário



Alexander:
*"Os negócios são uma
consequência
natural, quando um país
conhece o outro"*

"Brasil – Israel: Oportunidade de Cooperação em Telecomunicações e Internet". A escolha do tema para a primeira atividade não foi por acaso e está diretamente relacionada com a abertura do setor no Brasil e a crescente atuação de empresas israelenses neste segmento, incluindo empresas de infra-estrutura e softwares.

Durante o evento, Alexander fez uma retrospectiva da indústria israelense de telecomunicação nos últimos dez anos, ressaltando as transformações ocorridas no segmento com a abertura do mercado em Israel e o crescimento de investimentos estrangeiros que vêm sendo feitos desde então. A mesma abordagem, porém em relação à área de telecomunicações no Brasil, foi feita pelo jornalista e consultor Ethevaldo Siqueira, que enfatizou principalmente a realidade nacional pós-privatização, a partir de 1996.

PANORAMA ISRAEL

“O mercado brasileiro, a tecnologia israelense e possíveis cooperações e parcerias” foi o tema dos dois painéis do evento e contou, na primeira parte, com a participação de Purificación Carpinteyro, vice-presidente para Assuntos Externos da Embratel, que anunciou uma parceria recém-firmada com a empresa israelense Gilat Satellite Networks; Marco Berger, da Rad Data Communications (Israel), que anunciou a implantação de uma fábrica em Bragança Paulista (SP); Domingos Bertagni, da ECI Telecom (Israel); Arie Reichman, da Shiron Satellite; e Yair Eran, da Floware, de Israel, especializada em soluções de acesso sem fio em banda larga (BWA – Broadband Wireless Access). O segundo bloco

Comércio Brasil - Israel Trade Brazil - Israel

Valores em US\$ FOB / Values in US\$ FOB

Mês Month	Exportação brasileira Brazilian Export	Importação brasileira Brazilian Import
JAN	5.475.168	31.094.691
FEV	5.283.553	20.770.608
MAR	7.232.598	26.320.515
ABR	4.553.485	20.863.666
MAI	9.694.265	33.141.968
JUN	12.710.591	51.623.036
JUL	19.367.732	33.742.957
AGO	26.756.690	37.352.836
SET	14.364.762	45.592.749
OUT	6.564.088	44.888.044
NOV	15.457.809	42.341.433
DEZ	10.412.774	26.651.536
Acumulado/Total	137.873.515	414.384.039
Média/mês - Average month	11.489.460	34.532.003

Fonte/Source: SECEX

Harmonia com a Natureza



www.klabin.com.br



The FM-NTFP-COCOSM
FSC® Trademark™ 1996
Forest Stewardship Council® LLC

A Klabin é a primeira empresa do mundo a receber o certificado FSC (Forest Stewardship Council) pelo manejo de plantas medicinais em suas florestas no Paraná. Esse certificado atesta a gestão sustentada das operações florestais em harmonia com a natureza, que já em 1998 lhe renderam o título de primeira empresa do setor de papel e celulose das Américas a ter suas florestas certificadas por essa organização internacional.

A rica biodiversidade das florestas nativas preservadas pela Klabin permite extrair insumos para a produção de medicamentos e cosméticos à base de plantas medicinais. Esse trabalho é totalmente desenvolvido com bases científicas e reforça o modelo Klabin de manejo sustentável dos recursos naturais nos aspectos econômicos, ambientais e sociais.



do painel contou com a participação de Sérgio Pretto, da Terra Networks; Artur Levenstein, então da Gilat; Mauro Moreira, da Aladdin (Israel). O seminário foi patrocinado pelas empresas israelenses do setor de telecomunicações ECI Telecom – NGTS, Gilat

Satellite Networks e Rad Data Communications.

“A participação das companhias de Israel no segmento de telecomunicação é cada vez maior desde o início do processo de privatização brasileiro e tende a aumentar. Como sinal desta tendência, pode-se men-

cionar a participação das empresas na Telexpo, uma das maiores feiras do setor no País, que aconteceu em março em São Paulo. Além do estande de Israel, organizado pelo Departamento de Assuntos Econômicos, outras companhias participaram com estandes próprios, entre

Balança Comercial entre Brasil e Israel

(valores em US\$ milhões - janeiro-setembro / 2000 e 2001)

Trade Balance between Brazil and Israel

(values in US\$ million - january-september / 2000 and 2001)

Principais itens Main Items	Exportações brasileiras Brazilian Exports		Importações brasileiras Brazilian Imports	
	2000	2001	2000	2001
Produtos de origem animal, pecuária <i>Animals Products (live products)</i>	23.806.2	45.036.2	-	-
Produtos de origem vegetal <i>Plants & Vegetable Products</i>	1.588.4	3.483.4	3.623.3	3.210.6
Gorduras de origem animal e vegetais <i>Animals and Vegetal Fats</i>	73.0	365.0	-	1.4
Alimentos industrializados <i>Prepared Foodstuffs</i>	2.241.1	2.067.3	300.4	289.3
Total - Produtos agrícolas e alimentícios <i>Agricultural & Food - Total</i>	27.691.8	50.951.8	3.923.8	3.501.2
Produtos de origem mineral <i>Mineral Products</i>	30.0	62.1	18.337.5	8.226.6
Produtos químicos <i>Chemical Products</i>	6.014.6	6.671.0	134.732.4	108.884.3
Plásticos e borrachas <i>Rubber, Plastics</i>	763.9	416.2	9.922.9	9.827.8
Couros e peles <i>Hides, Leather</i>	297.3	201.3	5.9	5.7
Madeiras e utensílios <i>Wood & Wood Products</i>	6.737.8	4.189.2	-	-
Papel e produtos derivados <i>Paper & Paper Products</i>	3.907.9	2.468.0	345.1	886.3
Indústria têxtil <i>Textile & Textile Articles</i>	203.0	249.0	3.379.9	2.289.3
Calçados <i>Footwear</i>	1.332.4	2.052.1	15.9	14.4
Minerais não-metálicos <i>Non-Metallic Mineral Product</i>	1.047.3	708.6	25.5	15.0
Metais e pedras preciosas <i>Precious Stones & Metals</i>	1.988.6	3.724.4	119.0	148.1
Metais básicos <i>Base metals</i>	6.213.6	8.095.0	9.570.8	8.307.1
Máquinas (eletrônicos e telecomunicações) <i>Machinery (including electronics and telecommunications)</i>	4.191.3	9.035.6	38.916.2	113.647.7
Equipamentos de transporte <i>Transport Equipment</i>	192.4	190.1	31.6	11.5
Equipamentos médicos e óticos <i>Optical Medical Equipment</i>	538.6	158.2	5.647.0	6.356.6
Outros produtos - Others	247.4	429.1	105.9	74.7
Total	61.397.9	89.601.7	225.079.2	262.196.3

Fonte: Ministério de Indústria e Comércio de Israel (2001) / Source: Ministry of Industry and Trade of Israel (2001)

as quais a ECI Telecom, a Rad, a Comverse e a Floware", ressalta Alexander.

Em 2002, sua intenção é promover mais seminários semelhantes ao de telecomunicações abordando outros temas que sejam do interesse do empresariado israelense e brasileiro como, por exemplo, o setor de segurança. Segundo Alexander, eventos setorizados são a melhor alternativa para divulgar a tecnologia e as oportunidades de negócios, pois atingem um público direcionado que está interessado em obter informações específicas sobre de-

terminados segmentos. Este mesmo conceito deve nortear, também, as missões empresariais tanto do Brasil para Israel quanto vice-versa. Para 2002, já está sendo organizada uma missão para Israel que deverá ser integrada por membros da Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (Firjan).

O cônsul para Assuntos Econômicos pretende, também, continuar com a estratégia de participação em feiras com um estande nacional de Israel, como aconteceu na Telex e na Exposec 2001, a maior feira de segurança da América Latina. Nesta

última, quinze empresas enviaram representantes e material de divulgação. "Participar de feiras e congressos é importante, pois o público visitante sabe o que está procurando e está interessado em conhecer o que o mercado tem de novo a oferecer. As empresas israelenses já descobriram o potencial do mercado brasileiro e cada vez mais, apesar da distância geográfica entre os países, estão enviando representantes", ressaltou.

Segundo Alexander, os contatos diretos entre empresas de Israel e do Brasil estão aumentando. Como

Seu destino é Israel?

Então voe conosco. Com o conforto, a segurança e a pontualidade Lufthansa, seu voo para Israel torna-se pura tranquilidade.

There's no better way to fly.



Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER



exemplo, menciona a visita feita por diretores da empresa israelense Trivnet, especializada no desenvolvimento de sistemas de faturamento para e-commerce, no final de julho de 2001, com o objetivo de familiarizar-se com o mercado nacional e analisar as oportunidades de negócios no País. Acompanhados por Alexander, os empresários participaram de encontros no Rio de Janeiro e em São Paulo. Criada em 1997, a Trivnet possui escritórios em Bancoc, Nova York, Singapura, Seul e Tóquio. Entre seus clientes e parceiros estão a Singapore Telecom, Mitsubishi Corp. Cellcom, El Corte Inglés, Comverse Network Systems e outros.

Outra empresa que enviou representantes ao Brasil foi a Chromagen, uma das maiores empresas israelenses do setor de sistemas de energia solar para uso residencial, comercial e industrial. O objetivo da visita foi avaliar o potencial de negócios, principalmente diante da atual crise energética no País. Participaram de vários encontros em São Paulo, Rio de Janeiro e Fortaleza. Para Alexander, o setor de energia solar é muito amplo e oferece grandes perspectivas em várias regiões do Brasil, principalmente no Norte e Nordeste, além de ser uma fonte renovável e preservar o meio ambiente. A falta de uma legislação brasileira sobre o tema, no entanto, é um dos fatores, segundo ele, responsável pela não-disseminação deste tipo de energia. "Os custos de implantação de sistemas de energia solar são altos, mas os benefícios a médio e longo prazo são incalculáveis, tanto em termos de economia quanto para o meio ambiente. Afinal, o Brasil é um país no qual há sol na maior parte do ano".

O cônsul faz questão de enfatizar, ainda, o grande número de em-

presas que já estão atuando no Brasil não apenas através de representantes, mas de subsidiárias e parcerias entre grupos nacionais e de Israel, como a Iscar do Brasil, a Amdocs do Brasil, a Comverse do Brasil, a Agricur, a Belmerix, a Elbit Systems e várias outras abrangendo segmentos diferentes da economia.

LIVRE COMÉRCIO

"Não há dúvida de que o intercâmbio comercial entre o Brasil e Israel pode crescer muito nos próximos anos, pois já foi dito várias vezes que as economias dos dois países se complementam. Nós não temos a menor dúvida sobre isso. No entanto, é preciso abrir caminhos que permitam maior fluxo entre as nações e a assinatura de um tratado de livre comércio, como Israel já possui com Estados Unidos, União Européia e, mais recentemente, México, facilitaria este processo. O crescimento na balança comercial entre Israel e México, após o tratado, foi significativo beneficiando ambas as economias e o mesmo resultado pode se reproduzir com o Brasil", afirma Alexander.

Segundo o cônsul, quando fala em tratado de livre comércio não seria apenas com o Brasil, mas com o Mercosul como um todo – que agora enfrenta uma séria crise decorrente da situação econômica da Argentina. Em termos de Brasil, porém, está faltando ainda um "pouco de vontade política. Mas acredito que é uma questão de tempo", finaliza, ressaltando que, desde que assumiu o cargo, vem trabalhando em parceria com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria. "Temos objetivos comuns, portanto, a parceria é essencial para obtermos resultados positivos".

ENGLISH Resumé



Alexander, making Israel known to Brazil

A little more than one year after taking office as consul for Economic Affairs of Israel in Brazil, Alon Alexander has no doubt that the best way to bring the two countries together and increase their mutual trade is to invest increasingly in public awareness. Seminars, taking part in congresses and shows are the first steps to arouse interest and create the opportunities for direct contacts among Brazilian and Israeli businessmen. "Deals are a natural consequence when a country knows the other and knows what it has to offer you and vice versa", says Alexander.

Based on these ideas, the Department for Economic Affairs has set forth its strategies for 2001 and in March promoted the "Brazil-Israel: Opportunity for Cooperation in Telecommunications and the Internet" seminar. The choice of the subject for the first activity was not made at random and is directly related with the opening of this industry in Brazil and the increasing action of Israeli companies in this segment, including the infrastruc-

ture and software companies. During the event, Alexander drew a retrospective of the Israeli telecommunications industry during the last ten years, stressing the transformations occurred in this segment with the opening of the Israeli market and the growth of foreign investments that have been made since then. The same approach, however concerning the telecommunications area in Brazil, was made by journalist and consultant Ethevaldo Siqueira, who emphasised mainly the Brazilian post-privatisation scenario starting in 1996.

"The Brazilian market, the Israeli technology and possible cooperations and partnerships" was the subject of one of the panels in the event, and had the presence of Purificación Carpinteyro, vice president for External Affairs of Embraer, who announced a recently entered partnership with the Israeli company Gilat Satellite Networks; Marco Berger, from Rad Data Communications (Israel), who announced the installation of a manufacturing plant in Bragança Paulista (SP) within some months; Domingos Bertagni, from ECI Telecom (Israel); Arie Reichman, from Shiron Satellite; and Yair Eran, from Floware, of Israel, that specialises in BWA-Broadband Wireless Access solutions. The second panel block had the participation of Sérgio Pretto, from Terra Networks; Artur Levenstein, from Gilat; Mauro Moreira, from Aladdin (Israel); and Avi Dager, from Globaloop (Israel). The seminar was sponsored by the Israeli telecommunications companies ECI Telecom – NGTS, Gilat Satellite Networks and Rad Data Communications.

"The participation of Israeli companies in the telecommunications field is increasing since the start of the Brazilian privatisation process, and is bound to grow bigger. As a sign of this trend, we could mention the participation of companies in

the Telexpo, one of the largest Brazilian shows in this field, which took place in March in São Paulo. Besides the Israeli stand, organised by the Department of Economic Affairs, other companies took part with their own stands, among which ECI Telecom, Rad, Comverse and Floware", stresses Alexander. In 2002, he intends to promote more seminars similar to the telecommunications one, discussing other issues that concern the Israeli and

Brazilian businessmen. According to Alexander, sector events are the best alternative to disclose technology and business opportunities because they target a selected public that is interested in getting specific information about particular segments. This same concept should guide also business missions both from Brazil to Israel and vice versa. For the year 2002 a mission is being organised to be sent to Israel, which will include members of the Federation of Industries of the State of Rio de Janeiro (Firjan).



ZIM - LEADING THE WAY ACROSS THE SEAS

Av. Paulista, 509 - 16º - 01311-000 São Paulo Tel.: 11 3191-0830
www.zimbrasil.com.br marketing@zimbrasil.com.br



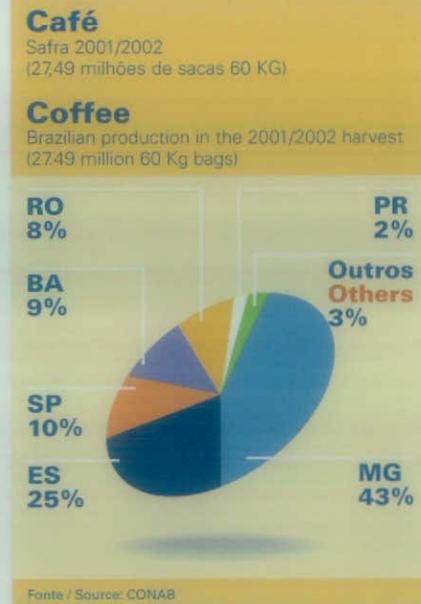
Brasil assume sua tendência agrícola

Tecnologia aumenta área destinada à agropecuária e crescem as exportações

O Brasil, segundo maior exportador mundial de soja, é um dos poucos países que pode aumentar a área destinada à agropecuária, o que não ocorre com os Estados Unidos ou a Argentina, respectivamente o primeiro e o terceiro colocados no ranking dos fornecedores de grãos. Nesses dois países, praticamente toda a terra adequada à agricultura já está ocupada, enquanto os brasileiros contam com a ocupação do cerrado – região plana que vai do Sudeste e do Centro-Oeste a partes do Norte e do Nordeste – para expandir as atividades rurais.

De solo fraco, o cerrado demanda muita tecnologia para compensar os gastos de implantação de lavouras, a começar pelo aumento das despesas com fertilizantes. Esta aparente fraqueza, porém, fez com que os investidores nessas áreas tirassem proveito do terreno plano, com uso intensivo da mecanização e de outras tecnologias mais modernas. Segundo dados da Embrapa (Empresa Brasileira de Agropecuária), são ocupados atualmente cerca de 60 milhões de hectares de cerrado, ou seja, 47,2% dos 127 milhões de hectares existentes.

O exemplo mais marcante do avanço tecnológico na região é o algodão. Há quatro anos, o País colhia sua menor safra em uma década, com a produção de 305,7 mil toneladas de pluma, insuficientes para abastecer as indústrias têxteis e a demanda interna de cerca de 850 mil toneladas ao



ano. O cultivo, na época, concentrava-se no Paraná e em São Paulo, com predominância da colheita manual feita sem cuidado, mais conhecida como “rapa”.

O quadro de decadência da cultura mudou com o início do plantio no Centro-Oeste, nas áreas de cerrado de Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. O uso intensivo de tecnologia e de benefícios fiscais fez do Mato Grosso o maior produtor brasileiro, com 533,9 mil toneladas de pluma colhidas na safra 2000/01, o que corresponde a 57% da produção total de 940,3 mil toneladas.

O cerrado, com topografia ideal para lavouras de plantio anual como algodão e soja, tornou-se grife para

uma cultura perene das mais tradicionais do País – o café. O produto do cerrado de Minas Gerais costuma ganhar prêmios de qualidade entre os cafés brasileiros e chega a atrair investimentos estrangeiros. O grupo israelense Strauss-Elite adquiriu a Café Três Corações, em dezembro de 2000, por US\$ 41 milhões, de olho no mercado interno, o segundo maior para café torrado e moído depois dos Estados Unidos.

Mas o café do cerrado vai além de Minas Gerais. O desenvolvimento da cultura nesse tipo de terreno deu expressão à Bahia e Rondônia, que apresentam ganhos consideráveis de produção – 95% maior nos cafezais baianos, com colheita estimada em 2,35 milhões de sacas de 60 quilos. Ao contrário do sul de Minas, Triângulo Mineiro e Paraná, não contaram com adversidades climáticas, como seca e geada, ocorridas em 2000. Vale lembrar que o Brasil ainda é o maior produtor e exportador mundial de café – durante décadas foi o carro-chefe das exportações brasileiras, posição perdida para a soja.

O aumento da produtividade por meio do uso de sementes melhores e de técnicas modernas – há produtores que não dispensam o uso de satélite para cultivar o solo – deu destaque à soja. Por ser um produto de boa demanda no mercado internacional, a soja é considerada ouro, ou melhor, dólar para o produtor, mais valorizada a cada recuo da moeda brasileira.

A•G•R•I•C•U•L•T•U•R•A

É uma das poucas culturas a ter sua área ampliada na safra 2001/02, cujo plantio no Centro-Sul começou em setembro. De acordo com levantamento realizado em outubro pela Conab (Companhia Nacional de Abastecimento), órgão do Ministério da Agricultura, a produção poderá chegar a 40,4 milhões de toneladas na safra nova, 8% acima dos 37,2 milhões do período anterior, conquistando parte da terra antes do algodão e do milho, lavouras voltadas ao abastecimento interno.

A expectativa de que a produção de milho caia em pelo menos 11% no plantio de verão, para 30,2 milhões de toneladas, é suficiente para preocupar as indústrias, já que o grão é o principal componente da ração de aves e suíños. A Conab espera, no entanto, que a diferença diminua na segunda safra de milho, a chamada “safrinha”, plantada no Centro-Sul depois da colheita da soja.

A recente valorização do preço do açúcar no mercado internacional – de janeiro a outubro acumula alta de 23,6%, passando a custar US\$

Produção agrícola (principais itens em mil toneladas)

Agricultural production (main products - in thousand tons)

Safra/Harvest	1996/97	1997/98	1998/99	1999/00	2000/01	2001/02*
Algodão em pluma Cotton in boll	305,7	411,0	520,1	700,3	940,3	781,3
Arroz em casca Rice in hull	9.524,5	8.462,9	11.582,2	11.423,1	10.386,0	11.237,5
Feijão Bean	2.914,8	2.206,3	2.895,7	3.098,0	2.591,3	3.120,4
Milho Corn	36.166,0	30.187,8	32.393,4	31.640,9	41.536,2	38.744,0
Soja em grão Soy in grain	26.160,0	31.370,0	30.765,0	32.344,6	37.218,3	39.791,0
Trigo Wheat	não disp. not available	2.402,0	2.188,0	2.403,0	1.658,4	2.967,0

* Projeção / Note: 2001/02 is a forecast

Fonte / Source: CONAB

203,65 a tonelada, em relação ao mesmo período do ano passado – e a redução dos estoques de suco concentrado das indústrias têm dado fôlego aos produtores de cana e laranja, que concentram suas atividades em São Paulo. Os produtores do Estado detêm 60% da safra brasileira

de açúcar e 70% de suas exportações, além dos benefícios da sobra de 158 megawatts, resultado da queima do bagaço, o que permite um ganho extra nas usinas.

No caso da laranja, a seca do último ano reduziu a produção a cerca de 300 milhões de caixas de 40,8



*A Sua Agência
de Confiança*

FALA-SE INGLÊS E HEBRAICO

Fone: (11) 5087.3455

Fax: (11) 5087.3458

ad@adturismo.com.br



Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

YOUR GATEWAY FOR BUSINESS IN BRAZIL AND THE MIDDLE EAST

Send your company information or your personal information (Commercial Name, Name, Full Address, Phone, Fax and E-Mail, besides the area of interest) –in order to know the options these markets have to offer:

Export, Import, Congress/Fairs, Courses/Seminars, Technological Interchange, Joint Venture, Official Missions, Associations, Tourism.
Your request will be answered at once, helping you successfully with new businesses.

The Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry make it available for you:

- ◆ Monthly, *The Interchange*, informative activity bulletin;
- ◆ Annually, *The Publishing Brazil-Israel Partnership & Perspectives*, with a panorama of relationship between the two countries;
- ◆ Course information, activities and lecture-lunches with well-known national and international guests;
- ◆ An auditorium with 40 seats, equipped with modern devices for lectures, seminars, courses and negotiation grounds.

SUA PORTA DE ENTRADA PARA NEGÓCIOS NO BRASIL E ORIENTE MÉDIO

Envie seus dados pessoais ou de sua empresa (Nome, Razão Social, Endereço Completo, Telefone, Fax e E-Mail, além da área de interesse) – para conhecer as opções que estes mercados têm a oferecer:

Exportação, Importação, Congressos/Feiras, Cursos/Seminários, Intercâmbio Tecnológico, Joint-Venture, Missões Oficiais, Parcerias, Turismo.

Sua solicitação será respondida com a maior presteza, possibilitando contato mais ágil e produtivo para seus futuros negócios.

A Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria coloca à sua disposição:

- ◆ O Intercâmbio - Boletim Mensal Informativo de Atividades;
- ◆ Anuário Brasil-Israel Parcerias & Perspectivas - bilingüe - com o panorama das relações entre os dois países;
- ◆ Informações de cursos, atividades e almoços-palestras com convidados de renome nacional e internacional;
- ◆ Um auditório com 40 lugares, modernamente equipado, para realização de palestras, seminários, cursos e rodadas de negócios.

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1572 - Cj. 905/908 - CEP 01452.001 - São Paulo - SP - Brasil

Telefones (55-11) 3814.7053 - 3815.5281- Tel/Fax (55-11) 3814.1322

Internet: <http://www.cambici.com.br>

E-mail: cambici@cambici.com.br

ENGLISH *Resume*

Brazil Takes On Its Agricultural Tendency

Brazil, the second largest soy world exporter, is one of the few countries able to increase the area intended to farming, unlike the United States or Argentina, which respectively appear first and third in the grain supply ranking. In these two countries, almost the whole land suitable for farming is already used, while Brazil still have the cerrado to count on—a plain region going from the Southeast and Center-West to parts of the North and Northeast—in order to extend its rural activities.

With a poor soil, the cerrado requires high technology to compensate for the culture implementation costs, starting with the increase of expenses with fertilizers. This apparent weakness, however, resulted in the investor taking advantage of the flat land by intensively using mechanization and other more modern technologies. According to

Embrapa (Brazilian Company of Farming), about 60 million hectares of cerrado are currently being used, that is to say, 47.2% of the existing 127 million hectares.

The most significant example of the region's technological improvement is the cotton production. Four years ago, Brazil harvested its smallest crop in the whole decade, producing only 305.7 thousand tons of boll, which were insufficient to supply the textile industry and the domestic demand of about 850 thousand tons a year. The cultivation was concen-

trated then in Paraná and São Paulo, and the manual harvest performed without care, known as "rapa", prevailed. The cerrado, with its perfect topography for annual planting cultures, such as soy and cotton, has become a brand for one of the most traditional perpetual cultures of Brazil, coffee. The product from the cerrado of the State of Minas Gerais is often awarded with quality prizes among the several Brazilian coffees and even draws the attention of foreign investors. The Israeli group Strauss-Elite acquired the company Café Três Corações in December 2000 for USD 41 million, aiming at the internal market, the second largest for roasted and ground coffee, losing only to the United States.

But the cerrado coffee goes beyond Minas Gerais. The development of this culture in this kind of land gave importance to the States of Bahia and Rondônia, which present significant production increase—95% bigger in the coffee plantations of the State of Bahia with an estimated crop of about 2.35 million

60kg bags. Unlike the southern region of the State of Minas Gerais, the Triângulo Mineiro region and the State of Paraná, Bahia did not face climate adversities, such as drought and frost, which took place in 2000. It is important to stress that Brazil is still the largest world coffee producer and exporter—during several decades coffee was the flagship of Brazilian exports, a position soy has now overtaken.

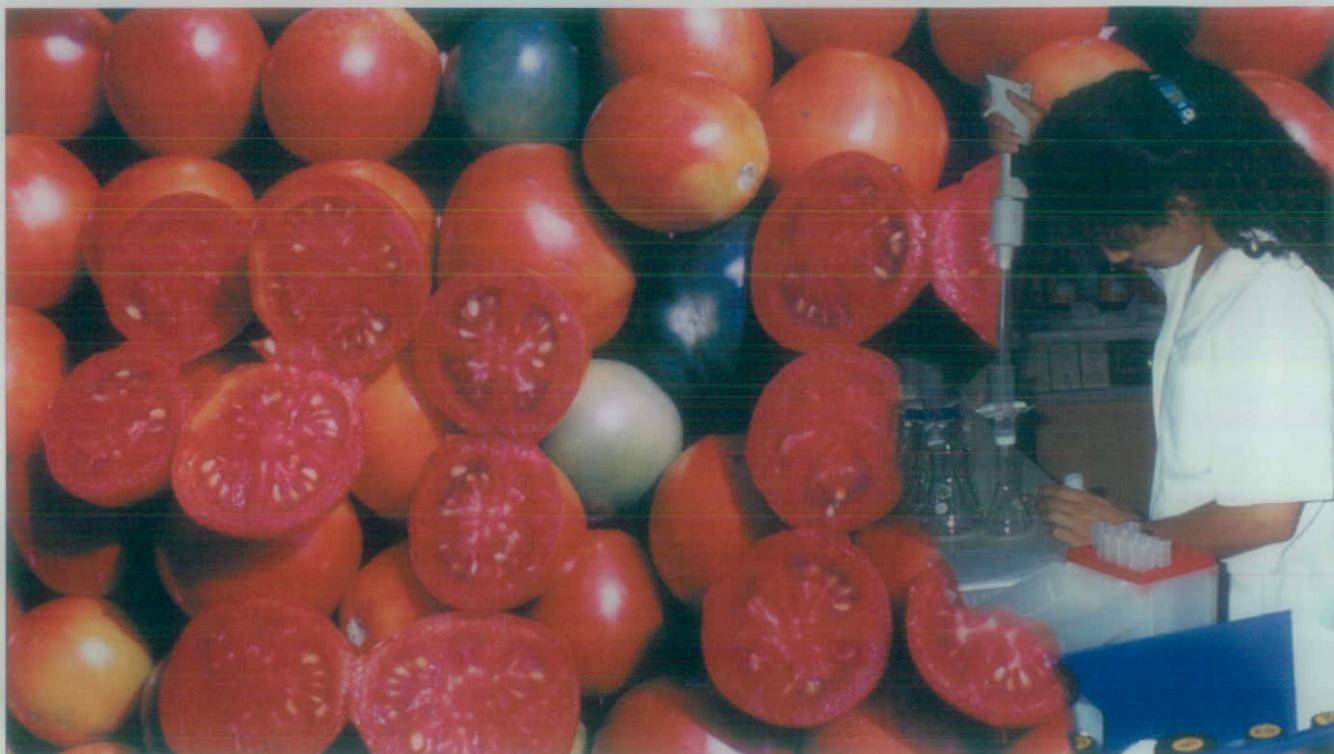
The estimates that the corn production would drop at least 11% in the summer planting, that is to say, to 30.2 million tons, is enough to worry the manufacturing industry, since the grain is the main ingredient of the food of poultry and swine. The recent sugar price increase in the international market—from January to October an accrued rise of 23.6%, reaching USD 203.65 a ton, when compared with same period last year—and the reduction of the companies' reserves of concentrated juice have renewed the strength of the sugarcane and orange producers, which concentrate their activities in São Paulo.

The logo for Tekla features the word "tekla" in a bold, lowercase, sans-serif font. The letters are thick and slightly slanted to the right. The background of the logo is a light blue gradient that transitions from white at the bottom to a darker shade at the top.

Fitas Elásticas - Fitas Rígidas - Fios para Costura - Veltek

Tekla Industrial

Rua Kurt Grunbaum, 18 CEP 04186-200 São Paulo Brasil
Tel:(11)6331.8655 Fax:(11)6331.7874 tekla@tekla.com.br www.tekla.com.br



Centro Volcani, berço da tecnologia agrícola

Pesquisas desenvolvidas por cientistas da instituição abrangem os mais variados aspectos da agricultura

Tomates quadrados, para melhor aproveitamento das embalagens; cultivo de frutas fora da estação tradicional; equipamentos de irrigação que reduzem em até 40% o consumo de água necessário; uvas geneticamente modificadas para combate de doenças do coração e ao câncer. Estes são alguns dos resultados obtidos pela Organização de Pesquisa Agrícola de Israel (em inglês, Agricultural Research Organization of Israel – ARO), instituição responsável por cerca de 75% dos principais avanços da agricultura israelense nos últimos anos. Superando os desafios impos-

tos pelo clima semi-árido e pela falta de recursos naturais, Israel alcançou um dos mais altos índices de produtividade agrícola do mundo.

Órgão público diretamente ligado ao Ministério da Agricultura de Israel, a ARO foi fundada em 1921 – antes mesmo da criação do Estado de Israel – como um centro experimental. É a mais antiga instituição científica do país, sendo atualmente um dos maiores institutos do setor em todo o mundo. Desde o seu surgimento, a ARO foi pautada pela busca de soluções criativas que permitam aos agricultores israelenses superar os

seus desafios. Nas últimas décadas, no entanto, mais um objetivo foi acrescentado à meta inicial: a transferência de tecnologia para outros países.

Como resultado deste conceito, inúmeros produtos e técnicas desenvolvidos por suas equipes de pesquisa estão sendo comercializados no exterior, entre os quais, equipamentos, novas variedades de frutas e sementes, sistemas de irrigação para cultivo em zonas áridas, entre outros. Ao longo de sua história, a instituição sempre se preocupou em manter um contato estreito com os kibutzim

♦♦♦♦♦ AGRICULTURA ♦♦♦♦♦

e com os agricultores, visando atender suas necessidades específicas.

A ARO possui sete institutos localizados em seu campus principal em Bet Dagan, também chamado de Centro Volcani, uma unidade dedicada à transferência de tecnologia e oportunidades de negócios – a Kidum R&D Applications Unit –, e estações experimentais em outras áreas – o Centro de Pesquisa Newe Ya'ar, a Estação Experimental Central e o Centro de Pesquisa Gilat-Besor. Cada instituto dedica-se especificamente a um aspecto da agricultura, sendo assim subdivididos: Cultivo e Colheita de Grãos, Hortaliças, Ciência Animal, Proteção de Plantas, Solos e Recursos Hídricos, Engenharia Agrí-

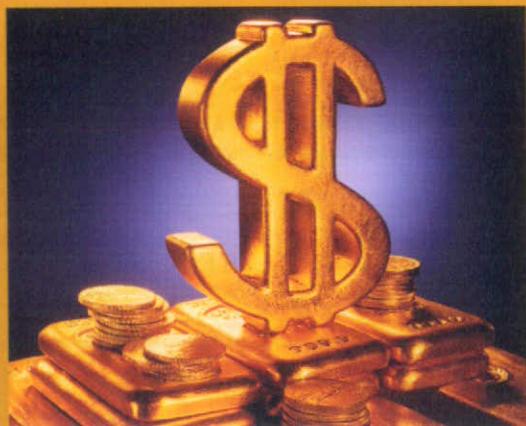


Sede do Centro Volcani em Bet Dagan

cola, Tecnologia e Armazenamento de Produtos Agrícolas.

Dos seus cerca de mil funcionários, 600 fazem parte da folha de pagamento do Ministério, os demais

têm seus salários garantidos por fundos de pesquisas e por projetos especiais. Cerca de um terço dos 600 servidores possuem doutorado e um terço são professores universitários. Os



OLIVEIRA NEVES
& ASSOCIADOS

CONSULTORIA JURÍDICO-EMPRESARIAL

100%
DE UM BOM NEGÓCIO.

Uma das maiores empresas de consultoria jurídica do país, solidamente estruturada, presente nas principais capitais do Brasil e exterior.

Atualmente somos mais de **350 profissionais**, qualificados e preparados para administrar as necessidades específicas de cada cliente.

- Presente em **8 países**.
- Escritórios em **22 cidades brasileiras**.
- Mais de **2.000 clientes só no Brasil**.

- Assessoria em Fusões e Aquisições de Empresas • Cível • Comercial • Direito de Consumo • E-Commerce • Internacional • Meio Ambiente • Sindical • Societária • Trabalhista • Tributária

• Araçatuba • Belém • Belo Horizonte • Brasília • Campo Grande • Cuiabá • Curitiba • Florianópolis • Fortaleza • Goiânia • Londrina • Manaus • Palmas • Porto Alegre • Recife • Ribeirão Preto • Rio de Janeiro • Salvador • São José do Rio Preto • São Luiz • São Paulo • Vitória

• Barcelona • Bilbao • Bruxelles • Buenos Aires • Lisboa • London • Luxembourg • Madrid • Montevideo • New York • Puerto Montt • Santiago • Sevilla • Val Paraiso

Al. Santos, 2.400 - Cérq. César - CEP 01418-200 - São Paulo - SP
Tel.: (11) 3067-6800 - Fax: (11) 3067-6893 - Visite nosso site: www.oliveiranaves.com.br

demais são funcionários administrativos, estudantes e estagiários. A ARO mantém um intercâmbio constante com instituições de ciência e pesquisa de outros países, estimulando seus profissionais a participarem de cursos e seminários no exterior, organizados de acordo com as necessidades específicas de cada região.

Em setembro de 2001, por exemplo, a cidade de Campos, no Rio de Janeiro, recebeu a visita do professor-doutor Itamar Glazer, da Kidum R&D Applications Unit, que veio ministrar um curso sobre controle biológico. Durante suas apresentações, Glazer falou sobre o uso de determinadas espécies de insetos em substituição aos inseticidas tradicionais. Há dois anos ele participou de um congresso em Foz do Iguaçu, que contou com a presença de 4.500 pessoas. "Experiências como essas são realizadas várias vezes por ano, em diferentes lugares, sobre inúmeros temas. Para nós, transmitir os nossos conhecimentos e transferir os avanços obtidos na ARO são iniciativas que fazem parte das nossas metas", ressalta Yitzhak Spiegel, vice-diretor para Pesquisa e Desenvolvimento da entidade.

NOVOS TEMPOS

Se nas primeiras décadas a ARO concentrou-se nas pesquisas para superar a aridez do solo, a falta de recursos naturais e com o aumento da produção dos campos israelenses, como instituição de pesquisa manteve-se sempre atenta às transformações, procurando oferecer soluções adequadas à realidade global. Biologia Molecular e Engenharia Genética, ao lado de uma agricultura mecanizada cada vez mais sofisticada, são áreas que atualmente concentram a atenção dos pesquisadores. "Se no passado vendia-se sementes, no futuro vai se vender genes. Não há dúvida de que todo o processo agrícola está passando por uma revolução e

nós devemos estar aptos a enfrentar os desafios", ressalta Spiegel.

Segundo o diretor da ARO, Elie Putievsky, a tendência natural do crescimento da globalização também na agricultura pode se transformar em celeiro de oportunidades para os agricultores israelenses e deve ser levada em consideração no planejamento das atividades futuras. O know-how agrícola terá, sem dúvida, um papel cada vez maior na pauta das exportações israelenses do setor. "Produtos de valor agregado mais alto serão essenciais e os cientistas da ARO terão uma contribuição fundamental para o surgimento de novos grãos, tecnologias sofisticadas para estufas e inseticidas menos danosos ao meio ambiente".

A questão da preservação do meio ambiente é um item importante na lista de prioridades da entidade, atualmente envolvida na busca de alternativas para os inseticidas químicos, para a contaminação e reciclagem dos recursos hídricos e dos alimentos geneticamente modificados visando a melhoria das sementes e das matrizes dos genes.

Dos produtos resultantes das pesquisas na ARO e atualmente muito procurados pelo mercado externo, estão temperos variados, cultivados na região Norte de Israel. O instituto desenvolveu não apenas as especiarias, mas também uma embalagem especial para o transporte de verduras frescas – sacos de plástico que permitem o transporte dos produtos in natura e a sua conservação durante semanas, possibilitando o transporte por navio ao invés de avião, diminuindo o preço final ao consumidor. Entre os clientes está a rede inglesa Mark Spencer, que distribui o produto por toda a Inglaterra.

O Chile também é um dos consumidores das tecnologias desenvolvidas na ARO e que possibilita ao país, atualmente, o cultivo de uvas durante o ano inteiro. Para a Hun-

gría, a ARO foi responsável por um projeto que inclui desde o cultivo da pálrica até o processo industrial. "É um produto diferenciado, com maior teor de vitamina E, desenvolvido para atender as solicitações do cliente", explica Spiegel.

O Instituto de Hortaliças da ARO está atualmente envolvido em um projeto para definição da tonalidade de vermelho que mais ressalte as características terapêuticas do tomate. Inicialmente coordenado pelo professor Raphael Frenkel, já falecido, em conjunto com a empresa de defensivos agrícolas Makhteshim Agan, o estudo tem como meta final a criação de tomates com coloração vermelha intensa, tonalidade que, segundo os cientistas, tem ação preventiva contra alguns tipos de câncer. Frenkel foi o primeiro cientista do mundo a conseguir produzir um tomate quadrado para melhor aproveitamento das embalagens.

Segundo o professor-doutor Ilan Levin, pesquisador do Departamento de Genética e Reprodução de Sementes do Instituto de Cultivo e Colheita de Grãos, já foram desenvolvidas várias espécies de tomates com cores variando do amarelo ao vermelho forte. "A cor é uma combinação cujo resultado final é maiores benefícios para a saúde, pois cada tonalidade tem um efeito sobre o organismo. Por exemplo, o vermelho é antioxidante e reduz o risco de doenças sanguíneas; o alaranjado possui vitamina A; o amarelo mais

Maiores informações

More information

Agricultural Research Organization

Centro Volcani

The Volcani Center

POB 6, Bet Dagan 50250, Israel

Fone: (972-3) 968-3652,

(972-3) 968-3847

Fax: (972-3) 960-4835

luteína e age diretamente na pele. Os tomates assim produzidos possuem todas as substâncias, no entanto, em cada um, alguma característica é ressaltada. Assim, consegue-se um tomate que pode ser considerado uma caixa de remédios”, explica bem-humorado o professor

Levin. Os corantes utilizados nesse projeto são naturais, sem elementos químicos, e podem ser usados tanto no setor alimentício quanto de cosmética. Até o momento foram desenvolvidos três tipos de tomates vermelhos, um ressaltando o elemento chamado lycogold, outro o

lycorich e outro o lycopride.

“Todos os projetos desenvolvidos pela ARO resultam em aumento das exportações e abrem caminhos para novos mercados estrangeiros, além de beneficiar, inicialmente, os produtos de Israel”, afirma o diretor da instituição.

ENGLISH *Resume*

Volcani Centre, the cradle of agriculture technology

Square tomatoes, for best use of the packages, cultivation of fruits outside the traditional season, irrigation equipment that reduce in up to 40% the consumption of required water, genetically modified grapes to fight heart diseases and cancer. These are some of the results achieved by the Agricultural Research Organisation of Israel (ARO), an institution responsible for about 75% of the main advances of the Israeli agriculture during the last years.

A public organ directly linked to the Ministry of Agriculture of Israel, ARO was founded in 1921. Since its creation, ARO has characterised by the search of creative solutions that allow the Israeli farmers to overcome their challenges. In the last decades, however, one more purpose was added to the initial target: the transfer of technology to other countries. As a result of this strategy, countless products and techniques developed by its research teams are being traded abroad, among which, equip-

ment, new varieties of fruits and seeds, irrigation systems for arid zone cultivation, and others.

ARO has seven institutions located in its principal campus at Bet Dagan, also called Volcani Centre, a unit dedicated to the transfer of technology and business opportunities—Kidum—Research and Development Applications Units—and experimental stations in other areas. ARO is also constantly making exchanges with the science and research institutions of other countries, encouraging its professionals to take part in courses and seminars abroad, organised according to the specific needs of each region. In September 2001, for instance, the city of Campos, in Rio de Janeiro, received the visit of Professor Doctor Itamar Glazer of Kidum R&D Applications Unit, who came to give a course on Biological Control.

Molecular Biology and Genetic Engineering, together with an increasingly sophisticated mechanised farming, are areas that currently concentrate the attention of researchers. “If in the past seeds were sold, in the future, genes will be sold. There is no doubt that all the farming process is going through a revolution and that we must be ready to meet the challenges”, stresses Yitzhak Spiegel, director of the Research and Development Department.

Of the products resulting from the ARO research, and currently very sought after in the foreign markets are several seasonings, cultivated in the northern region of Israel. The institute has developed not only the spices but also special packages—plastic bags that allow for the transportation of the products unprocessed and their conservation for weeks, thus enabling the transportation by ship instead of airplane and therefore diminishing the final price to the consumer. Chile is also one of the consumers of technologies developed by ARO, which allow that country to cultivate grapes the whole year.

The Vegetables Institute of ARO is currently involved in a project to define the red tonality that stresses the most the therapeutic characteristics of the tomato. Initially coordinated by the late Professor Raphael Frenkel, together with the plant protectants company Makhteshim Agan, the study has as final purpose to create tomatoes with intense red colour, a tonality that according to the scientists has a preventive action against some kinds of cancer. According to Professor Doctor Ilan Levin, researcher at the Department of Genetics and Reproduction of Seeds of the Institute of Grain Cultivation and Harvest, several species of tomatoes with colours going from yellow to strong red have already been developed.



VISITE-NOS NA INTERNET:
www.netafim.com.br

*Empresa Israelense especializada em Soluções para Irrigação Localizada, sediada no Brasil desde 1994
Fone: 16 6018000 Fax: 16 6018026
comercial@netafim.com.br*

Polysack, protegendo os cultivos

Líder mundial na área de telas para sombreamento, a filial brasileira já exporta para outros países da América Latina

Com a alteração do clima em todo o mundo como consequência de fenômenos como El Niño, inversões térmicas, efeito estufa, falta ou excesso de chuvas, geadas, entre outros, torna-se cada vez mais essencial aos produtores agropecuários procurar novas tecnologias que atendam as necessidades de desenvolvimento de suas culturas. Vencer as barreiras climáticas de cada região é o desafio constante de cientistas e pesquisadores de todo o mundo, mas ainda de Israel, um país com poucos recursos hídricos, solos e climas áridos e semi-áridos.

No entanto, apesar das intempéries, o país tem se destacado ao longo de sua história como pólo criador de novas tecnologias, atendendo atualmente não apenas o mercado interno – com a exportação do excedente agrícola –, mas principalmente transferindo avanços tecnológicos que aumentam a produtividade e propiciam safras de melhor qualidade.

Disseminada na Europa e nos Estados Unidos, a tecnologia israelense também está presente nos campos do Brasil através de inúmeras empresas que, nos últimos anos, estão se instalando no País. No setor específico de telas para a agricultura destaca-se a Polysack Plastic Industries Ltd., atuando no Brasil através de sua subsidiária Polysack Indústria



Estufa utiliza tecnologia da Polysack

Ltda., instalada em Itápolis (SP) em 1999. Com tecnologia desenvolvida em sua matriz no deserto do Neguev, região de ampla radiação solar e com vastas áreas para testes, a Polysack foi criada há 20 anos e tornou-se líder mundial no setor.

“Seja em viveiros ou em estufas, temos soluções para livrar as mudas de pragas, além de diversas malhas para ambiente protegido para solucionar problemas de microclimas nos mais variados tipos de cultivo como o de flores, frutas e hortaliças”, afirma Boris Sister, engenheiro agrícola da filial brasileira. Segundo Sister, a tecnologia Polysack para proteção de culturas é resistente à degradação ultravioleta sendo utilizada em estufas e viveiros de sombreamento, cultivos de campo e também na criação de aves, gado e peixes.

A empresa israelense já exportava para o Brasil desde 1996 e, estimulada pela resposta do mercado nacional, optou pela instalação de uma fábrica três anos mais tarde. “Nosso objetivo foi garantir melhor atendimento e serviços aos clientes no Brasil e no Mercosul como um todo. O mercado brasileiro é muito promissor e a qualidade dos produtos agrícolas brasileiros está melhorando a cada dia, justamente em função do uso de tecnologias mais avançadas. E a Polysack está participando deste

processo", afirma Gustavo Grines, gerente geral. Segundo ele, a expectativa da empresa é ter uma taxa de crescimento de 50% ao ano, na medida que a área de cultivo protegido (estufas e viveiros) tende a aumentar no futuro.

A unidade de Itápolis possui 11 funcionários e gera cerca de 50 empregos indiretos, sendo responsável pela produção dos seguintes itens: telas de sombreamento para agricultura de 16% a 90% de sombra; Aluminet, tela termo-refletora; telas decorativas e conectores. Em termos de mercado, a Polysack possui forte presença no estado de São Paulo e visa atingir as regiões produtoras de flores e hortaliças do Rio Grande do Sul, Paraná, Ceará e Cinturão de Minas, além de já estar atendendo Argentina, Uruguai, Paraguai, Chi-



Polysack participa de uma feira agrícola na Holanda



Israel Discount Bank Ltd.

Representante no Brasil : RUBEN PAZ

SEDE PRÓPRIA
Rua Helena, 260 - 10º andar
V. Olímpia - São Paulo
(com estacionamento)
Telefone: 3044.1644

le, Bolívia, Peru, Colômbia, Equador e, em breve, Venezuela. A filial brasileira começou também a exportar para a unidade do México e para a matriz, em Israel.

LINHA DE PRODUTOS

A linha de produtos da Polysack traz soluções para um dos maiores problemas dos agricultores durante o inverno – a perda de produção de mudas, fortemente castigadas durante o período das geadas no centro-sul do País. Da mesma maneira, o aumento das temperaturas no verão também é um desafio. Para resolver ambas as situações, a empresa desenvolveu o Aluminet, malha termo-refletora de fios retorcidos que no verão diminui a temperatura em até 20% e adiciona luz difusa no ambiente em 15%; e no inverno, mantém o calor dentro do ambiente.

Para combater as pragas, a Polysack desenvolveu em parceria com o Centro Volcani de Israel, um dos maiores institutos de pesquisa agrícola do país, a tela Citrus, que evita a entrada de insetos com dimensões superiores a um milímetro, como cigarrinhas de citrus e mariposas. Para barrar a entrada de pragas ainda menores, existe a tela Antivírus, que protege contra pulgão, tripes, mosca branca e larva mineiradora, causadora do cancro cítrico.

A empresa é responsável também pela distribuição exclusiva na América Latina da tela Bionet 50 mesh, que possui um mecanismo de proteção ótica que age como se retirasse as ondas ultravioletas do ambiente, vitais para os insetos. A utilização da tela Bionet impede que os insetos proliferem, mesmo os que estavam dentro da estufa, sem utilizar agrotóxicos e favorecendo a agricultura orgânica.

A Polysombra Difusor é outro resultado da tecnologia israelense. Feita de polietileno de alta densidade, possui uma aditivação es-

pecial capaz de difundir de 7% a 9% de luz dos raios infravermelhos. É ideal para o cultivo de hortaliças de campo em grandes áreas, pois melhora a condição de luminosidade abaixo do telado, o que é essencial para o cultivo de alface e tomate. Em porcentagens de sombreamento acima de 40%, apresenta efeito antigranizo e pode evitar geadas de até -1,5°C, comuns nas regiões produtoras do estado de São Paulo.

A partir de 2001, a Polysack começou a trazer para o mercado brasileiro uma novidade para impedir a contaminação de mudas e auxiliar a irrigação: a Caixa de Cultivo. "Apesar de todo o tratamento e das mais modernas técnicas de esterilização do solo, sabe-se que vários tipos de pragas vindas do próprio solo podem agredir a produção, impedindo que as plantas recebam todos os nutrientes necessários para o crescimento", enfatiza Gustavo Pines. Resistente à radiação ultravioleta, deve ser instalada em desnível de 1,5% para que a água escorra, possibilitando maior circulação. É ideal para cultivo hidropônico como o de rúcula, agrião e alface, tomate, pepino, e flores, como rosas e cravos. Produzida pela Magal Plastic Products, de Israel, é distribuída exclusivamente pela Polysack no Brasil.

PESQUISA EXPERIMENTAL

A exemplo do que faz em Israel, a Polysack atua no Brasil com instituições de pesquisa e universidades, subsidiando teses de mestrado e doutorado na área agrícola, além de desenvolver projetos experimentais. Em parceria com o Instituto Agronômico de Campinas (IAC) e a Polysack, a GMB Citrus, área de produção comercial de mudas cítricas certificadas, promoveu um estudo para saber o quanto efetivamente se aproveitou

após o investimento em Aluminet na produção. Foram utilizadas no experimento duas estufas de cerca de 1.800 metros quadrados, sendo uma com a malha termo-refletora Aluminet e a outra somente com filme agrícola. De acordo com José Benedito Dainezi, responsável pela área, dia a dia notava-se a diferença entre a muda em ambiente protegido sob a malha e a outra sem. Segundo Dainezi, após a instalação da malha termo-refletora as mudas aproveitam melhor o tempo de luz de que dispõem.

A fotossíntese começa logo nos primeiros momentos de luz do dia e não diminui mesmo em temperaturas mais altas como as próximas do meio-dia. Isto acontece porque, com o uso do Aluminet, a temperatura dentro da estufa permanece amena possibilitando que haja um contínuo aproveitamento da luz, sem a necessidade de interrupções para a muda buscar mais água e sais minerais para se hidratar e alimentar. O técnico afirma que a reserva acumulada de alimento é utilizada exclusivamente para o desenvolvimento da muda e não para suprir um eventual estresse provocado pelo calor.

"Este resultado é excelente para o produtor, pois a muda preparada nos moldes convencionais leva em média 12 meses para estar pronta para o plantio ou venda, e com Aluminet, leva aproximadamente dez meses. Em números, isto significa aumento de 26% na taxa de fotossíntese, reduzindo em 40% o tempo no desenvolvimento da muda, obtendo um aumento significativo na produção, maior do que qualquer taxa com a utilização de outros métodos. O estudo ainda mostra que há economia com irrigações e adubações e melhor rendimento dos funcionários que trabalham na estufa, uma vez que a condição térmica é mais agradável no local.

ENGLISH Resumé

Polysack, protecting cultures

With weather changes all over the world as a consequence of phenomena like El Niño, the temperature inversion, the greenhouse effect, the lack or excess of rain, the frost, among others, it is becoming increasingly necessary for farming producers to seek new technologies that meet the development needs of their cultures. To overcome the weather barriers of each region is a constant challenge for scientists and researchers all over the world, and most of all in Israel, a country with few water resources and arid and semi-arid soils and weather.

Spread throughout Europe and the United States, the Israeli technology is also present in the fields of Brazil through countless companies that, in the last years, have installed in the country. In the specific sector of screens for agriculture, Polysack Plastic Industries Ltd. has an outstanding role, as acting in Brazil through its subsidiary company Polysack Indústria Ltda., which installed in Itápolis, State of São Paulo, in 1999.

"Whether for plant nurseries or greenhouses, we have solutions to make the seedlings free of pest, and we supply several meshes for protected environment in order to solve problems of microclimates in the most different kinds of cultures, such as flowers, fruits and vegetables" says Boris Sister, farming engineer of the Brazilian affiliate. According to Sister, the Polysack technology for the protection of cultures is resistant

to ultraviolet degradation and is used in greenhouses and shade nurseries, field cultures and also for the breeding of poultry, cattle and fish.

The Israeli company has been exporting to Brazil since 1996 and, encouraged by the answer of the Brazilian market, made an option to install a plant three years latter. "Our purpose is to ensure the best service to Brazilian and Mercosur clients as a whole. The Brazilian market is very promising and the quality of the Brazilian farming products is improving every day, precisely as a function of the use of more advanced technologies. And Polysack is taking part in this process" says Gustavo Grines, general manager. According to him, the expectations of the company are to have a growth rate of 50% a year; a level he believes will increase since the protected culture area (greenhouses and nurseries) tends to increase in future.

The Itápolis unit has eleven employees and creates about 50 indirect jobs, and this responds for the production of farming shade screens with 16% to 90% of shade; Aluminet, a thermo-reflecting screen; decorative screens and connectors. In market terms, Polysack has a strong presence in the State of São Paulo and intends to reach flower and vegetable producing regions of the States of Rio Grande do Sul, Paraná, Ceará and the Minas Gerais State belt, besides already serving Argentina, Uruguay, Paraguay, Chile, Bolivia, Peru, Colombia, Ecuador and soon Venezuela. The Brazilian affiliate started also to export to the Mexico unit and to the parent company in Israel.

The Polysack product line brings solutions for one of the greatest problems of farming

producers during winter—the loss in the production of seedlings, which are severely punished during the frost periods in the centre-south region of the country. In the same way, the increase of temperatures in summer is also a challenge. In order to solve both situations, the company developed Aluminet, a thermo-reflecting mesh made of twisted yarns, that in summer diminishes the temperature up to 20% and adds 15% diffuse light to the environment; and, in winter, prevents heat from escaping the environment.

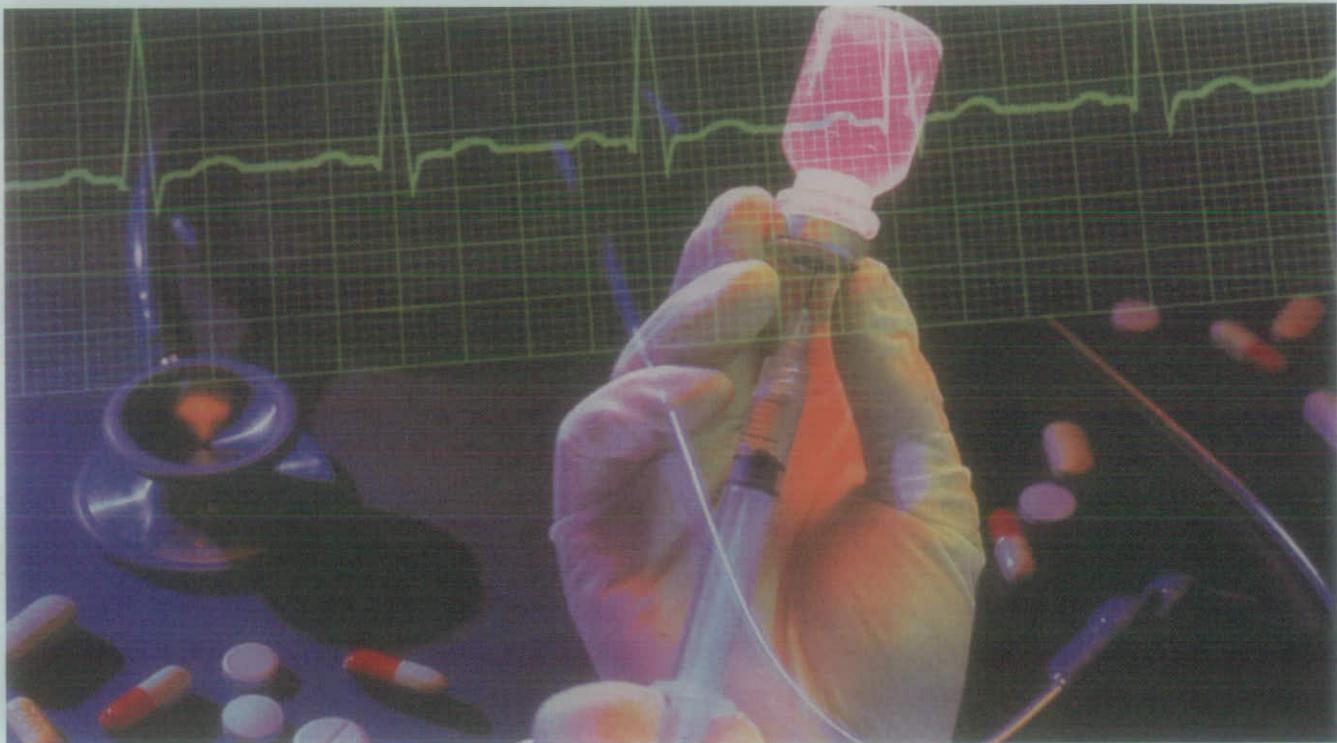
In order to fight pests, Polysack developed, in a partnership with Volcani Centre of Israel, which is the one of the largest farming research institutes of the country, the Citrus Screen that keeps off insects bigger than one millimeter, such as the citrus cicada and moths. The company is responsible also for the exclusive distribution in Latin America of the Bionet 50 mesh screen, which has an optical protection mechanism that acts as if it removed the ultraviolet waves, which are vital to the insects from the environment. The Polysombra Difusor is another result of Israeli technology. Made of high-density polyethylene, it has special additive properties capable of spreading 7% to 9% of the infrared radiation light. Starting in 2001, Polysack has brought to bring to the Brazilian market a novelty to prevent the contamination of the seedlings and help the irrigation—the Culture Box. Resistant to ultraviolet radiation, it must be installed on a 1.5% slope, so that the water may run, thus enabling better circulation. Produced by Magal Plastic Products of Israel, it is distributed in Brazil exclusively by Polysack.

Bobrow & Guz Advogados Associados S/C

HELIO BOBROW – MARCIO LEO GUZ

Advocacia Comercial e Empresarial

R. Pará, 76 – 8º andar – CEP 01243.020 – São Paulo
Fone (011) 3214.2200 – Fax (011) 3237.1329 – advocacia@bobroweguz.com.br



Biotecnologia cresce em Israel

Sucesso no mercado internacional e credibilidade dos especialistas levam o governo a aumentar investimentos

Biotecnologia é uma das prioridades do atual governo de Israel. Este fato tornou-se mais evidente no final de 2001, quando foi anunciada a elaboração do Projeto Nacional de Biotecnologia para o período de 2002 a 2007. A medida foi tomada após a divulgação de um relatório elaborado pela Comissão de Ministros para a Ciência e Tecnologia, em outubro último, baseado no parecer de cientistas que propõem o apoio financeiro e o incentivo à pesquisa acadêmica e médica, estimulando a integração de áreas periféricas da ciência ao programa de desenvolvimento nacional.

O Projeto Nacional de Biotecnologia será elaborado por uma equipe de especialistas nas áreas de

Ciências, Indústria e Administração para ser apresentado até o final do primeiro semestre de 2002. Segundo Matan Vilnai, ministro de Ciência e Tecnologia de Israel, "se o país não investir hoje em pesquisas, não estará preparado para enfrentar os desafios do futuro". Dados do Ministério de Ciência e Tecnologia indicam que atualmente Israel possui 160 empresas e cerca de quatro mil funcionários atuando nos segmentos farmacêutico e agrícola.

O anúncio sobre o Projeto Nacional de Biotecnologia foi feito logo após o Ministério divulgar o orçamento para 2002, que será em torno de US\$ 47 milhões, quase o dobro do que o de 2001. Vilnai havia afirmado, então, que cerca de US\$ 13

milhões desse total seriam destinados a pesquisas nas áreas de biotecnologia e ciência. Já no início de 2000, o Ministério de Indústria e Comércio anunciara sua intenção de investir mais nos fundos de Pesquisa e Desenvolvimento no campo da biotecnologia.

Entre os programas subsidiados por órgãos governamentais estão o Magnet – que possibilita a consórcios de empresas e grupos de acadêmicos o desenvolvimento de novas tecnologias genéricas; e o Tashit, que incentiva o aprofundamento das pesquisas em temas específicos de biotecnologia. Além desses programas, o governo promove também a criação de Centros Nacionais de Pesquisas Avançadas,

cuja infra-estrutura está à disposição de empresas e pesquisadores. Atualmente, há cinco centros funcionando em Israel, cada um voltado a uma área específica.

A política governamental israelense é justificada principalmente se se considerar a credibilidade que o segmento de biotecnologia nacional possui diante de especialistas do mercado internacional. "O setor de biotecnologia israelense tem potencial comercial muito grande, mas as empresas do país precisam aprender a lidar com a burocracia da regulação e os processos de aprovação da Administração de Drogas e Alimentos (Food and Drug Administration – FDA) dos Estados Unidos, entre outros organismos, para se tornarem rentáveis rapidamente", disse o dr. Bruce Mackler, consultor de Pesquisa e Desenvolvimento de Projetos da Naiot Technology Incubator, em entrevista publicada em 30 de agosto de 2001 no *The Jerusalem Post*.

Segundo o consultor, Israel está entre os países líderes no campo de inovações em biotecnologia, ao lado de EUA, Alemanha, Inglaterra, França e Itália. Para ele, o grande desafio dos que atuam neste segmento é como transformar a propriedade intelectual em produto e, depois, como industrializá-lo. "O melhor produto, se não for aprovado pelas regulações governamentais, jamais chegará ao mercado. Portanto, o melhor caminho é, simultaneamente às pesquisas científicas, familiarizar-se e adequar-se para atender aos requisitos das regulações", finalizou Mackler.

PERFIL DO SETOR

Israel faz parte do seletivo grupo de países que fez da biotecnologia uma priorida-

de. Atualmente, cerca de 60% das publicações científicas do país são da área de biologia e ciências médicas correlatas ou agrícolas. As chamadas Ciências da Vida representam cerca de 35% das pesquisas da área civil de Israel, principalmente em suas sete universidades, cinco escolas de medicina, incluindo as pesquisas na área agrícola realizadas no Centro Volcani e na Faculdade de Agricultura da Universidade Hebraica de Jerusalém.

Apenas a pesquisa científica, no entanto, não é suficiente para se conquistar o mercado. Assim, além de desenvolver projetos, as universidades mantêm, também, departamentos especializados em fazer a ponte entre a pesquisa e o setor industrial, atuando como empresas dentro dos institutos, cuidando dos aspectos relacionados à patente e à comercialização das descobertas. Este é o caso do Yeda, do Instituto Weizmann; do Yissum, da Universidade Hebraica de Jerusalém; e da Remot, da Uni-

versidade de Tel Aviv, entre outras. Vários profissionais das indústrias de biotecnologia saíram, inclusive, das próprias instituições acadêmicas.

Alguns números revelam o crescimento desse setor em Israel. Em 1980, havia apenas quatro empresas atuando em biotecnologia. No final de 2000, já chegavam a 160. A mão de obra diretamente ligada ao segmento passou de 400 em 1988 para mais de quatro mil em 2000. E as vendas que, no mesmo ano, somavam cerca de US\$ 15 milhões, encerraram 1999 superando a marca de US\$ 600 milhões, sendo mais de 80% decorrentes de exportação. Atualmente Israel detém aproximadamente 2,5% do mercado mundial de biotecnologia.

O setor mais representativo da indústria israelense de biotecnologia é o farmacêutico, sendo responsável por cerca de 67% das vendas. Entre os exemplos de êxito do setor destaca-se a InterPharm, que desenvolveu e produz o medicamento Rebif, um

OCHMAN

ADVOGADOS ASSOCIADOS S/C

◆ Corporate Law ◆ Securities
◆ Tax Law ◆ International Law ◆ Litigation

Av. Brig. Faria Lima, 1461 - 11º Andar - CEP 01480-900 - São Paulo - SP

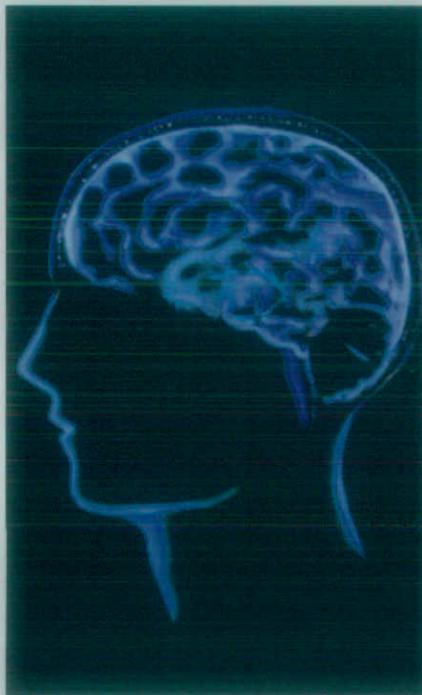
Fone: (11) 3815-5533 - Fax: (11) 3815-4019

e-mail: ochman@ochmanadv.com.br

home page: www.ochmanadv.com.br

produto criado a partir da combinação de Interferon-Beta, utilizado no tratamento da esclerose múltipla e atualmente comercializado em mais de 40 países. A InterPharm é uma subsidiária da Serono. Outra droga para o tratamento da esclerose múltipla está sendo produzida e comercializada pela gigante farmacêutica do segmento de genéricos Teva, e pode ser encontrada nos Estados Unidos e em outras regiões do mundo.

Dados do Ministério de Indústria e Comércio de Israel indicam que o mercado mundial para produtos terapêuticos ligados à genética, muitos dos quais relacionados ao Projeto Genoma, está em franca expansão. As vendas do Interferon-Beta, por exemplo, somaram US\$ 1,2 bilhão em 1999, com cerca de 170



mil pacientes atendidos. Outro composto à base dessas substâncias, o Erythropoietin, atingiu US\$ 2 bilhões em vendas. O campo de agrobiologia também vem obtendo sucesso, sendo responsável por cerca de 23% das vendas do setor. A área central de atuação engloba o desenvolvimento de sementes híbridas para vegetais, frutas, grãos e algodão resistentes a fertilizantes e pragas. Entre as empresas que atuam destacam-se a Hazera, Zeraim Gedera, Vitality e Rahan Meristem.

Vários novos produtos estão sendo estudados e deverão sair em breve dos centros de pesquisa israelenses para as linhas de produção, após serem devidamente testados e aprovados para uso comercial.

ENGLISH Resumo

Biotechnology grows in Israel

Biotechnology is one of the priorities of the current government of Israel. This fact became more evident at the end of 2001 when the preparation of the National Biotechnology Project was announced for the period of 2002 to 2007. This action was taken after the disclosure of a report prepared by the Committee of Ministers for Science and Technology, last October, based on the opinion of scientists that propose financial support and encouragement to academic and medical research, fostering the integration of science peripheral areas to the national development programme.

The National Project of Biotechnology will be prepared by a team of specialists in the fields of Sciences, Industry and Administration, and will be submitted by the end of the first half of 2002. According to Matan Vilnai, Minister

of Science and Technology of Israel, "if the country does not invest today in research, it will not be prepared to face the challenges of the future". Data from the Ministry of Science indicate that currently Israel has 160 companies in this field, with about four thousand employees.

The announcement about the National Biotechnology Project was made immediately after the disclosure of the 2002 Ministry of Science budget, which will be of around USD 47 million, almost twice the amount of 2001. Vilnai had stated then that about USD 13 million of this total would be intended to biotechnological and scientific research. At the start of 2000, the Ministry of Industry and Trade had announced its intention to invest more in Research and Development funds in the field of biotechnology.

Among the programmes with subsidies from the government bodies is the Magnet one, which enables consortiums of companies and groups of scholars to develop new generic technologies; and the Tashit, which

encourages the deepening of research in specific biotechnological subjects. The government is also promoting the creation of National Advanced Research Centres, the infrastructure of which will be made available to companies and researchers.

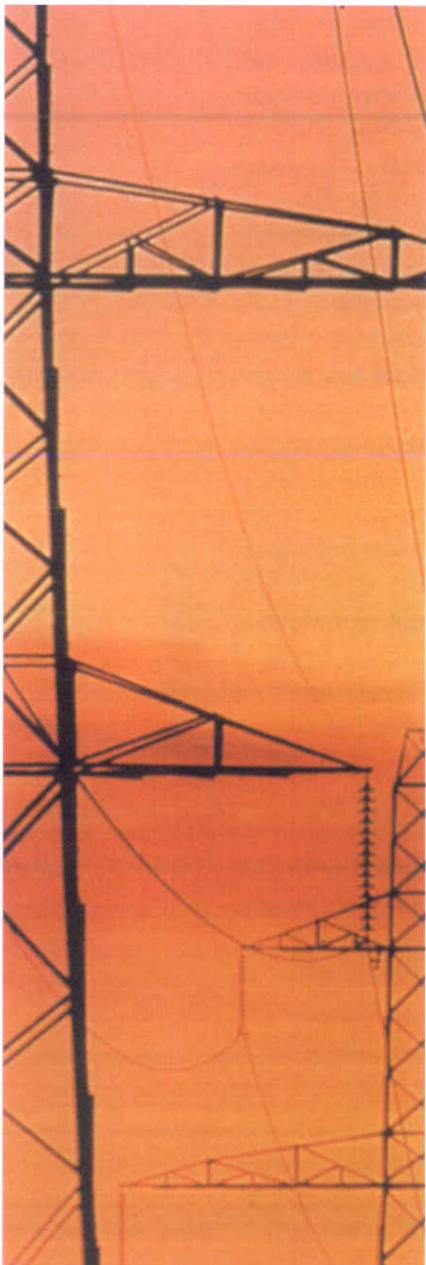
The Israeli government policy is justified mainly when considering the reliability which the Israeli biotechnological segment enjoys with specialists in the international market. "The Israeli biotechnological sector has a great commercial potential, but the companies of the country need to learn how to deal with the bureaucracy of regulations and the procedures for the approval by the Food and Drug Administration-FDA, of the United States, among other bodies, in order to become quickly profitable". This is the opinion of Dr. Bruce Mackler, consultant of Project Research and Development of the Naiot Technology Incubator, in interview published on August 30, 2001 in the Jerusalem Post.

A crise energética brasileira

Segundo especialistas, falta de investimentos e falhas no processo de privatização do setor estão por trás da situação no País

Afalta de uma política de investimentos, a submissão às regras definidas com o Fundo Monetário Internacional, a abertura descontrolada ao capital estrangeiro, o erro em privatizar a distribuição e a não criação de novas hidrelétricas são alguns dos fatores apontados pelo professor Wilson Cano, do Instituto de Economia da Unicamp, e por outros acadêmicos de destaque, na edição especial sobre Crise Energética do *Jornal da Unicamp*, como os grandes vilões da atual crise de energia enfrentada pelo Brasil.

Embora o Governo acuse como



principal agente causador da crise o baixo nível pluviométrico, sabe-se que as causas estão num patamar mais complexo e bastante delicado dada a proximidade das eleições presidenciais. Na realidade, não só a escassez de chuvas, mas a falta de investimentos no setor hidrelétrico, em novas usinas, em novas linhas de produção, em novas linhas de transmissão e o atraso na implantação das centrais termelétricas a gás são os agentes causadores do déficit energético, segundo Isaias Macedo, assessor da Reitoria da Unicamp, e César Pagan, prefeito da estância paulista de Amparo.

“Com a intenção de privatizar o setor elétrico, o Governo resolveu reestruturá-lo e não implementou corretamente sua remodelação”, declarou o engenheiro mecânico Secundino Soares Filho, um dos maiores especialistas em energia elétrica do País. Com a extinção do Departamento Nacional de Águas e Energia Elétrica, foram criados a Aneel – Agência Nacional de Energia Elétrica e o ONS – Operador Nacional do Sistema Elétrico. O CNPE – Conselho Nacional de Política Energética, embora criado em

BREITNER Participações Ltda.

International Private Investments in Real Estate
Atendimento pessoal TeleFax (0xx21) 3803.7879 – (0xx21) 9919.1300
Citta America – Centro Empresarial
Avenida das Américas 700 – Bloco 2
CEP 22640.100, Rio de Janeiro, RJ

NEW YORK, USA

HERZLIYA, ISRAEL

PARIS, FRANCE



1997, só foi regulamentado em junho de 2000. Este, por sua vez, na segunda reunião desde sua criação e demorada regulamentação, com a eclosão da crise, criou a CGE - Câmara de Gestão da Crise de Energia Elétrica com a finalidade de administrar o atual racionamento e adotar medidas emergenciais para rápida redução de consumo, rápido aumento na oferta de eletricidade e adoção de novos programas de eficiência energética.

Com a lacuna de diretrizes quanto às políticas públicas, as concessionárias privatizadas desativaram departamentos de pesquisas e meio ambiente e resgataram para si mesmas aquele percentual obrigatório em programas de eficiência energética. No entanto, o risco dos recursos gerados pelos fundos setoriais privilegiarem apenas os investimentos em tecnologias economicamente mais vantajosas, excluindo pesquisas de fontes energéticas ecologicamente corretas, ficará afastado se forem estabelecidas diretrizes claras e fundamentais como a Lei do Fundo de Energia que, desde julho de 2001, obriga as empresas a destinarem 0,5% de suas

vendas para pesquisa e desenvolvimento.

IMPACTOS DA CRISE

De maio de 1952 a novembro de 1956 tem-se o registro da pior sequência de vazões da história do País. Em um sistema hidráulico, como o brasileiro, calcula-se a disponibilidade de uma usina na situação mais crítica de chuvas. Assim, ao ser construída projeta-se o que poderá produzir em período tão seco quanto o de registros históricos agudos. O planejamento do Governo previa novas usinas para atender o crescimento de demanda. Em 1987, quatro anos após o início de operação da Usina de Itaipu, houve corte de investimentos em geração e transmissão. Com os atrasos e adiamentos de investimentos, a demanda ultrapassou a oferta. Neste momento, segundo pesquisadores, a atual crise começou a ser esboçada. Em 1995, o sistema energético sinalizou falhas de confiabilidade e o Governo providenciou o ajuste do preço do gás e propôs a "lei de eficiência energética", só recentemente aprovada, visando regulamentar o uso de tecnologias mais eficientes

para aparelhos e equipamentos que consomem energia.

Na atual fase, os economistas mais pessimistas, entre eles o professor Otaviano Canuto, do Instituto de Economia da Unicamp, projetam um futuro próximo nada promissor caso as medidas emergenciais não se efetivem. A precariedade da situação fiscal brasileira, a retração de atividades econômicas, a queda de crescimento do PIB brasileiro para 2,5% e 3%, anteriormente estimado em 4,5%, o agravamento do problema social pelo corte estimado de 600 mil postos de trabalho devido ao racionamento e a possibilidade de adiamento ou até desistência de investimentos para ampliações ou novas instalações, gerando um desemprego ainda maior com o ingresso de 1,5 milhão de pessoas no mercado de trabalho a cada ano, estão entre os mais graves problemas citados.

Diante da crise, o Governo, assessorado por especialistas técnicos sem vínculos políticos, visa atividades autônomas, mas fortemente complementares, entre as funções políticas públicas, planejamento e regulação; prevê também a revisão da legislação atual, considerada confusa e conflitante, devido a tantas leis, decretos, portarias, protocolos e contratos de gestão, assim como a correção imediata das imperfeições do modelo institucional, de acordo com o "Anexo K – Gestão do Setor Elétrico através de Políticas Publicadas, Planejamento e Regulação" elaborado como contribuição voluntária do professor Sérgio Valdir Bajay, membro da Comissão de Análise do Sistema Hidrotérmico de Energia Elétrica.

De acordo com declarações de Canuto, em entrevista a Tatiana Favaro, do *Jornal da Unicamp*, considera-se vital a solução do problema do risco cambial, o estabelecimento de regras para o mercado atacadis-

ta, a exploração e o investimento em novas fontes de energia, recebendo o apoio técnico das universidades e evitando sempre destinar cargos de setores essenciais de infra-estrutura a políticos. Entre as principais medidas previstas estão ações de otimização, melhoria e ampliação do aproveitamento da energia hidráulica disponível; a instalação de termelétricas a gás; o investimento na geração de energia da biomassa e ações complementares em energia eólica e solar.

No Brasil, mais de 82% do potencial instalado de produção de energia elétrica vem das grandes usinas hidrelétricas, as termelétricas suprem 13%, a energia nuclear sobre 2,7% e as pequenas hidrelétricas outros 2%. O Governo resolveu concentrar-se nas termelétricas a gás, que serão supridas pela Bolívia e pela Petrobras, devido ao menor tempo de construção de suas unidades de geração, promovendo assim resposta rápida aos riscos de escassez, tendo ainda a vantagem de manejá-las como fontes reguladoras de abastecimento até que outras hidrelétricas possam ser construídas. O PPT – Plano Prioritário de Termelétricas prevê a instalação de 49 unidades térmicas de geração de energia até 2003, com produção de 16,2 megawatts. Destas, 42 serão movidas a gás natural.

Os custos da energia hidrelétrica são considerados ainda muito atrativos. Mesmo assim, o investimento de capital em uma central a gás é considerado mais baixo e a instalação de termelétricas mais rápida em comparação a novas hidrelétricas. Segundo o diretor do Departamento Nacional de Políticas do Governo, Sérgio Bajay, “é necessário procurar uma mistura de tecnologias que implique um aumento tarifário mínimo e este setor do Governo está tendo o cuidado de sinalizar a necessidade de barrar alternativas tec-

nológicas apenas paliativas que tenham pesado efeito sobre o déficit tarifário.

A idéia do Governo é viabilizar térmicas e hidrelétricas a longo prazo, considerando que a solução não está somente na implementação de termelétricas a gás, que ficou muito caro, e nas grandes hidrelétricas,

que requerem investimentos muito altos.

No momento, o Governo espera que, com os investimentos em termelétricas a partir de 2002, a projeção de incremento na capacidade instalada seja suprida, para que a expansão do consumo de energia não supere o PIB.



**O compromisso da EL AL é com você.
É prestar o melhor serviço e oferecer
a melhor segurança do mundo.
A sua confiança faz com que
cresçamos e possamos cada vez
mais melhor servi-lo.**

tel : 55-21-2206098
e-mail: elal.rio@elal.com.br

The Airline of Israel
EL AL
www.elal.co.il

The Brazilian power crisis

The lack of policy of investments, the submission to the rules set forth with the International Monetary Fund, the uncontrolled opening of the country to foreign capital, the mistake of privatising the distribution rather than new hydroelectric power plants are some of the factors pointed out by Prof. Wilson Cano from the Institute of Economy of UNICAMP, and by other renowned scholars in the special issue on the Power Crisis of the Unicamp's newspaper, as the great culprits for the current power crisis faced by Brazil.

Although the government puts the main blame the crisis on the low rain level, it is known that the causes are at a more complex and quite complicated level because of the proximity of the presidential elections. Actually, it is not only the lack of rain, but also the lack of investments of the hydroelectric industry in new plants, new production lines, new transmission lines and delays in implementing the gas thermoelectric plants, the agents that cause the power deficit, according to Isaias Macedo, assistant of the Rector's Office of Unicamp, and César Pagan, mayor of the Amparo resort in the State of São Paulo. In order to privatise the electric industry, the government decided to restructure it and did not correctly implement its remodeling, declared mechanical engineer Secundino Soares Filho, one of the greatest specialists in electric power in Brazil. With the extinction of the National Department of

Waters and Electric Power, Aneel – the National Agency of Electric Power, and ONS – National Operator of the Electric System were created. The CNPE – the National Board of Energy Policy, although created in 1997, was only regulated to operate in June 2000. The latter, in its turn, in the second meeting since its creation and after later regulation, with the outburst of the crisis, created the CGE – Electric Power Crisis Management Chamber with the purpose of administrating the current rationing and adopting emergency actions for quick reduction of consumption, quick increase of electricity supply and adoption of new programmes of energy effectiveness.

In the current stage, the more pessimistic economists, among them Prof. Otaviano Canuto, from the Institute of Economy of Unicamp, project a gloomy near future in case the emergency actions are not implemented. The precariousness of the Brazilian budget situation, the slowdown of economic activities, the fall in the growth in the Brazilian GDP to something between 2.5% and 3%, when previously estimated at 4.5%, the aggravation of the social problems because of the estimated cut of 600,000 jobs as a result of the rationing, and the possibility of delaying or even giving up investments to enlarge or to implement new facilities, the prospects of more jobless with 1.5 million people coming to the work market every year, are among the most serious problems mentioned.

In Brazil, more than 82% of the installed electric power production potential comes from the large hydroelectric power plants – the

thermoelectric power plants supply 13%, nuclear energy covers 2.7% and small hydroelectric power plants 2% more. The government decided to concentrate on the gas thermoelectric plants, with the gas to be supplied by Bolivia and Petrobrás, because less time is required to build the generation plants, thus providing a quick answer to the risks of lack of energy and because these plants have further the advantage that they can be used as sources to regulate the supply until other hydroelectric power plants can be built. The PPT – the Thermoelectric Plant Priority Plan provides for the installation of 49 thermal electric power plants by 2003, which will generate 16.2 megawatts. Of these, 42 will be operated with natural gas.

According to the director of the National Department of Government Policies, Sergio Bajay, it is necessary to seek for a mix of technologies that will bring a minimum increase in tariffs, and this department of the administration is taking care to make clear the need to avoid technological alternatives that are only palliatives and which have a material harmful adverse effect on the tariff budget. The idea of the government is to make feasible thermoelectric and hydroelectric power plants on the long term, considering that the solution is not in the implementation of gas thermoelectric power plants alone, which have become very dear, nor in the large hydroelectric power plants, which require very high investments.

Fontes de energia alternativa

Investimentos poderão ajudar o Brasil a enfrentar novos desafios

E consenso entre especialistas do setor energético que as soluções para a crise enfrentada pelo Brasil em 2001 passam por uma política para investimentos nas chamadas "fontes alternativas", que vão desde a energia solar até o uso de biomassa.

Para os estudiosos, as termelétricas são apenas uma alternativa para a situação brasileira, mas não a ideal. As críticas dirigem-se principalmente aos termos dos contratos, os quais não prevêem desligamento do fornecimento de gás quando necessário. De acordo com termos contratuais vigentes no País, o combustível será pago indexado em



dólar, portanto a um preço muito mais caro, e a usina irá operar ininterruptamente. O uso de gás natural em termelétricas é também considerado desperdício, pois as perdas de todas as etapas do processo permitem aproveitamento de somente 30% da energia primária existente no combustível. Além do mais, o gás boliviano – que está sendo transportado pelo Gasoduto Brasil Bolívia, por exemplo, não é fonte renovável, tendo condições de gerar energia somente por 10 ou 11 anos, sendo também responsável pelo aumento do buraco na camada de ozônio, que protege a Terra do efeito estufa. Além disso, assim como



Sonia Liggieri
F: (55 11) 5093-1020

Uma empresa pioneira de Gestão Estratégica/Operacional e Planejamento do **CRM: Customer Relationship Management** para captar, fidelizar clientes e obter retorno sobre Investimentos.

Opção Saúde! Uma estratégia inovadora para reduzir custos e agregar valor ao ambiente de trabalho.

GENTE & CLIENTE

www.networkingservicos.com.br

liggierinet@uol.com.br

outros combustíveis fósseis, o gás aumenta ainda mais a dependência de energia não-renovável utilizada pelo País.

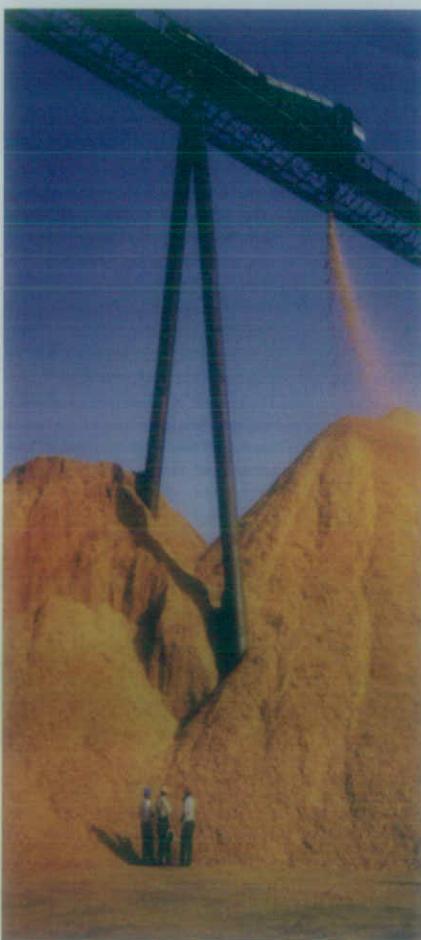
Entre as fontes de energia renováveis temos a energia solar, a energia solar fotovoltaica, a energia eólica e a energia de biomassa. Estudos feitos por acadêmicos mencionam ainda alternativas de fontes de energia como a fusão termonuclear, o uso do hidrogênio como combustível para veículos e o uso do biodiesel, óleo de origem vegetal com características do diesel.

• Energia solar

Considerando-se que o Sol brilha há mais de cinco bilhões de anos e os estudiosos calculam que este continuará brilhando por mais seis bilhões de anos, em 2001, o Sol emitiu sobre a Terra quatro mil vezes mais energia do que a consumida. A captação de energia solar tem seu aproveitamento direcionado principalmente ao aquecimento de água, de ambientes, de secagem de grãos e ao aumento de iluminação natural. É excelente alternativa econômica ao uso do chuveiro elétrico, permitindo, segundo estudos, uma economia anual de 80%. Além de renovável, não gera impacto ambiental, pode ser redirecionada em horários de pico para setores que ofereçam vantagens tarifárias e possibilita o acesso pela população de menor poder aquisitivo.

• Energia solar fotovoltaica

A energia solar fotovoltaica é uma forma de captação feita através de painéis solares produzida pelo fenômeno de transformação da radiação solar em corrente elétrica. A energia elétrica obtida por este meio é armazenada em baterias e pode ser imediatamente consumida. É também uma energia limpa, de fonte inesgotável e o crescimento industrial tornará seu custo vantajo-



so. Segundo o professor Ivan Chambouleyron, pró-reitor de Pesquisa da Universidade de Campinas (Unicamp) e especialista em alternativas energéticas, uma das melhores aplicações da energia fotovoltaica é a utilização em sistemas de bombeamento de água para irrigação em regiões nas quais não há eletricidade.

A produção de células solares, elementos básicos da energia fotovoltaica, exige tecnologia relativamente sofisticada, mas é ideal para locais distantes como o interior da Amazônia, plataformas em alto mar e satélites artificiais. Podendo-se ainda, no futuro, de acordo com Chambouleyron, utilizá-la também em sistemas de hidrelétricas de "rio seco", onde durante o dia a energia do Sol seria parcialmente utilizada

para bombear a água que passou pelas turbinas de volta para a represa, mantendo-a sempre cheia. Em sua opinião, uma alternativa para a atual crise brasileira.

• Energia eólica

A energia eólica é obtida pela força dos ventos que acionam as pás de um gerador semelhante a um ventilador e produzem energia elétrica. A primeira turbina eólica do Brasil foi instalada em 1992 em Fernando de Noronha, proporcionando uma economia de óleo diesel na casa de 70 mil litros anuais. Esta energia tem seu aproveitamento garantido nas faixas litorâneas do Nordeste por sua característica climática de ventos contínuos, pode ser utilizada por pequenas populações, não necessita de grandes investimentos e seu direcionamento pode prover tarefas como bombeamento de água, geração de eletricidade e aquecimento.

Bastante promissora, mesmo a curto prazo, segundo o professor Sérgio Bajay, diretor do Departamento Nacional de Políticas do Governo, essa é uma fonte limpa e inesgotável. É também uma forma de energia solar, pois, diariamente, a rotação da Terra espalha um ciclo de aquecimento e resfriamento sobre sua superfície. Mas nem toda a superfície da Terra responde ao aquecimento da mesma forma. Das diferentes taxas de aquecimento e resfriamento criam-se enormes massas de ar com temperatura, mistura e características de massas oceânicas ou terrestres, quentes e frias. A colisão destas massas de ar quente e frio gera os ventos na Terra.

Diante destas características, aliadas aos custos de implantação em gradativo declínio por sua fácil instalação e pelo seu armazenamento, a Câmara de Gestão de Energia Elétrica (CGE) criou o Proeólica –

Programa Emergencial de Energia Eólica, em julho de 2001, visando implantar 1.050 MW de geração de energia elétrica, a partir de fonte eólica, até dezembro de 2003. Entre os objetivos do Governo, está o desenvolvimento energético, econômico, social e ambiental e a promoção da complementaridade sazonal aos fluxos hidrológicos dos reservatórios do Sistema Interligado Nacional. Este programa estabelece ainda que a Eletrobrás deverá contratar, por um prazo mínimo de 15 anos, a aquisição da energia a ser produzida por centrais eólicas até o limite de 1.050 MW e que os custos relativos à energia adquirida pela Eletrobrás ou subsidiárias deverão ser repassados totalmente às empresas concessionárias de distribuição

de energia elétrica do Sistema Interligado Nacional.

Destinada principalmente a produtores independentes interessados em construir centrais eólicas, o Projeto Eólica conta com a participação do BNDES – Banco de Desenvolvimento Econômico e Social – para abrir linha de financiamento específica para a construção das centrais de geração de energia eólica.

• Biomassa

A energia da biomassa de origem orgânica, animal ou vegetal pode ser aproveitada para gerar calor ou eletricidade. O processo, denominado pirólise, ocorre quando um material sólido se decompõe na presença de um fluxo de calor e de uma atmosfera pouco oxidante ou

não oxidante. A biomassa pode se originar de lixo residencial e comercial, de resíduos de processos industriais, bagaço de cana, palha de arroz e cascas de árvores. A utilização da biomassa para geração de energia gera CO₂, mas é uma fonte de energia limpa, pois não provoca o efeito estufa.

Estudos apontam para um desperdício anual de 15 milhões de toneladas de resíduos florestais e estima-se que com um terço dos resíduos disponíveis pode-se gerar 10% da demanda mundial de eletricidade. Segundo o professor Ennio Peres da Silva, da Unicamp, o Brasil pode crescer muito nesta área, pois já domina grande parte do conhecimento básico para sua implantação e tem grandes chances de sucesso,



sansuy

South America's leading
manufacturer of flexible PVC film

**Superb performance.
Excellent finishing.
Numerous applications.**



Sign



General Purpose



Awning & Canopy



Structured Cover



Sansuy S.A. Ind. de Plásticos - São Paulo/SP - Brazil
www.sansuy.com.br e-mail: comex_sp@sansuy.com.br
Phone: (55-11) 4781-1382 Fax (55-11) 4781-1448

valendo-se de suas condições geográficas e climáticas.

• Energia do hidrogênio

O hidrogênio pode ser utilizado não só na geração de energia como também tem aplicação na indústria alimentícia, para a fabricação de margarinas; na indústria química, no tratamento de derivados de petróleo; na indústria metalúrgica, farmacêutica, entre outras. É considerado mais limpo que os combustíveis fósseis tradicionais, pois durante a queima há liberação de água e não de gás carbônico.

Embora ainda não seja economicamente viável, seu aproveitamento também poderá ser direcionado

para gerar energia em alternância com a solar, pois durante o dia ocorrerá a captação pelos painéis solares e à noite o hidrogênio será gerado através da eletrólise da água. Uma vez armazenado, produzirá eletricidade a partir de uma célula combustível.

Embora o uso do hidrogênio não venha a ajudar de imediato a escassez de energia elétrica no Brasil, foi criado na Unicamp o Ceneh – Centro Nacional de Referência em Energia do Hidrogênio, cujo objetivo é co-patrocinar pesquisas e agrupar informações sobre a área das aplicações energéticas do hidrogênio no Brasil e no mundo. Há muitas experiências realizadas e

protótipos construídos, informa o professor Ennio Peres da Silva. "No momento, há muitas possibilidades de veículos com células a combustível fazerem parte da frota em circulação nas grandes cidades. O que vemos hoje é que os maiores investidores na tecnologia do hidrogênio são exatamente as grandes corporações mundiais do setor automotivo e de produção de derivados de petróleo. Isto é o que nos faz crer que, em breve, teremos veículos utilizando hidrogênio e/ou células a combustível. As previsões de início das vendas são para 2004, mas acreditamos que teremos estes veículos circulando pelas ruas em 2010".

ENGLISH Resumé

Sources of alternative energy

Many are the sources of renewable alternative energy, among which the solar energy, the photovoltaic solar energy, the wind energy and the biomass energy. Studies performed by academicians mention yet other alternative sources of energy, such as thermonuclear fission, the use of hydrogen as automotive fuel, and the use of biodiesel, an oil of vegetal origin presenting the characteristics of diesel oil.

The capture of solar energy has its utilization mainly directed at heating water, grain drying facilities and the enhancement of natural lighting. It represents an excellent economical alternative to the use of electric showers, allowing for, according to some studies, annual savings of about 80%. Further to being renewable, it generates no

environmental impact.

The photovoltaic solar energy is a manner of energy capture by means of solar panels, produced by the phenomenon of transformation of solar radiation into electric current. The electric energy thus produced may be stored in batteries and may be immediately consumed. It is also a clean energy, from an inexhaustible source, and industrial growth will render its cost advantageous. The production of solar cells, the basic element of photovoltaic energy, requires a relatively sophisticated technology, but it is the ideal solution for remote locations, such as the center of the Amazonia, offshore platforms and artificial satellites.

The wind energy is derived from wind that drives the blades of an electric-fan-like generator, thus producing electric energy. This system has guaranteed use along the coastal strip of the Northeast, due to its characteristic continuous winds and can be used by small

populations, does not require large investments, and its use may cover tasks such as water pumping, generation of electricity and heating. The biomass energy, of organic origin, be it animal or vegetal, may be used for generating heat or electricity. The process called pyrolysis occurs when a solid material decomposes in the presence of a heat flow and a poorly oxidant, or non-oxidant, atmosphere. Biomass may be derived from domestic or commercial garbage, residues of industrial processes, sugarcane bagasse, rice straw and bark of trees.

Hydrogen may be used not only to generate energy but is also useful in the food industry, to manufacture margarines; in the chemical industry to treat oil derivatives; in the steel and iron industry, the pharmaceutical industry, and so forth. It is considered cleaner than conventional fossil fuels, since it releases water and not carbon dioxide.

Israel investe em recursos renováveis

O governo incentiva implantação de sistemas energéticos menos prejudiciais ao meio ambiente

Enó princípio, tudo era verde. Quando os combustíveis fósseis – base da principal matriz energética do mundo – não estavam tão disponíveis, o meio ambiente era diferente. O ritmo do desenvolvimento registrado nos últimos cem anos, decorrente do processo acelerado e até desordenado de urbanização, somado ao aumento populacional, está colocando em risco o ecossistema global. Como reverter esta situação e melhorar a qualidade de vida da população mundial são os grandes desafios da sociedade moderna.

A elaboração do Protocolo de Kioto, durante a Conferência Mundial de Mudanças Climáticas, em 1997, do qual Israel é signatário, é um sinal de que a humanidade tem consciência dos riscos que está correndo. Da mesma maneira, sabe que as mudanças devem começar pelo desenvolvimento de novas tecnologias e pela busca e adoção de fontes alternativas energéticas, utilizando-se cada vez menos da energia provinda de combustíveis fósseis e outras substâncias poluentes.

Segundo esta tendência mun-

dial, a preocupação com o meio ambiente vem crescendo em Israel nos últimos anos. Com a criação do Ministério de Meio Ambiente, em 1989, inúmeras leis e regulamentações foram implantadas, além de programas governamentais para a utilização da chamada Energia Renovável (ER), não prejudicial ao ecossistema.

Dentro deste contexto, a energia solar – já muito comum em Israel – ganhou novos incentivos. Beneficiando-se do fato de ser uma região banhada pelos raios solares a maior parte do ano, o país



Subsidiary of BNP PARIBAS

Saulo Rotenberg

General Manager – Brasil

Av. Brig. Faria Lima, 1656 - 5º Andar - Cj. 51 - São Paulo - SP - Cep 01451-000
 Fone (55 11) 3816.6060 - Fax (55 11) 3812.1825
 e-mail: united@netpoint.com.br

tornou-se pioneiro e um dos líderes mundiais no desenvolvimento de novas tecnologias não apenas para o uso da energia solar em residências, mas também no surgimento de sistemas e infraestrutura de ponta para estações de energia solar.

O primeiro equipamento criado no país foi resultado de pesquisas feitas pelas universidades israelenses na década de 50, com respaldo financeiro do governo, que desenvolveram painéis aptos a reter grande parte do calor da emissão solar. Foi o primeiro passo para a implantação de uma lei que determinou a instalação de equipamentos de energia solar para aquecimento de água em todas as residências e edifícios comerciais de Israel. Desde então, a tecnologia israelense neste setor ultrapassou as fronteiras do país. A primeira usina de eletricidade gerada a partir de um sistema de energia solar instalada no deserto de Mojave, no Sul da Califórnia (EUA), foi projetada por uma companhia israelense.

O êxito inicial obtido nos anos 50 vem se reproduzindo através das décadas. Em 1997, a empresa norte-americana McDonnell Douglas, a israelense Ormat Industries Ltd., a Rotem Industries Ltd. e o Instituto Weizmann assinaram um acordo de US\$ 5,3 milhões com a Comissão EUA – Israel de Ciência e Tecnologia para o desenvolvimento de um projeto experimental de uma usina de energia solar capaz de gerar eletricidade em grandes quantidades e que fosse comercialmente viável.

Atualmente, inúmeras empresas israelenses estão atuando no mercado de energia solar, lançando sistemas inovadores. Uma das empresas que está obtendo bons resultados é a Chromagen Solar Energy Systems, que desenvolveu

um equipamento com células fotovoltaicas capaz de fornecer simultaneamente energia elétrica e aquecer água para residências. Em Israel, coletores solares são responsáveis pelo fornecimento de mais de 80% de água quente nas residências de todo o território nacional. São mais de um milhão de sistemas instalados em um país de seis milhões de habitantes.

A região do deserto de Neguev, no Sul do país, em função de suas condições climáticas áridas, tornou-se um dos principais centros de pesquisa para sistemas de energia solar. Especialistas israelenses estimam que cerca de dez quilômetros quadrados da região recebem anualmente, em média, quantidade de energia solar correspondente a toda a eletricidade gerada pela Israel Electric Corporation (IEC). A empresa consome neste processo um terço das importações totais de combustíveis do país. Este é um dos fatores que tem levado o governo a incentivar a busca por fontes alternativas.

Comparando-se com 20 anos atrás, o custo da energia solar vem caindo no mercado internacional. Segundo o Instituto de Israel de Petróleo e Energia, há duas décadas, o investimento necessário para a produção de um wate de energia solar era de US\$ 80. Em 2000, este valor girava em torno de US\$ 7. Esta queda de custos e a mudança registrada na política energética mundial estão levando grandes grupos a aumentarem seus investimentos neste setor. A BP, a maior empresa produtora de energia solar do mundo, anunciou em junho de 2001 que pretende investir cerca de US\$ 1 bilhão no Oriente Médio no próximo ano, ao invés dos US\$ 200 milhões inicialmente divulgados. A notícia foi recebida com entusiasmo pelos países da região, pois, além de

diminuir sua dependência de combustíveis fósseis, estará aproveitando um dos recursos mais disponíveis na área: o sol.

As autoridades israelenses vêm tentando também diversificar as alternativas energéticas no país. Em dezembro de 2001, o Ministério de Infra-estrutura autorizou a construção de uma estação para gerar energia elétrica a partir da força das ondas do mar. O projeto será realizado pela SDE Energy and Desalination e posteriormente passará a ser controlado pela IEC. A SDE desenvolveu uma tecnologia para produção de energia a partir daquela gerada pelas ondas do mar e também para dessalinização da água. Segundo fontes ligadas à companhia, este processo custa quatro vezes menos do que a energia eólica.

A SDE vai construir uma usina com capacidade de produção de quatro megawates por um custo de US\$ 2,3 milhões. A próxima fase do projeto é a construção de uma estação capaz de gerar 50 megawates com um custo de US\$ 25 milhões. Segundo Shmuel Ovadiah, executivo da SDE, o custo final da eletricidade gerada a partir dessa usina será de apenas um centavo de dólar por quilowatt/hora, valor bem menor do que os US\$ 3,5 por quilowatt/hora de eletricidade atualmente produzida pela IEC.

Ovadiah afirmou ainda que a combinação de estação de energia com usina de dessalinização poderá reduzir também o custo da água tratada para 36 centavos de dólares. Segundo ele, a estação que produzir 50 megawates de eletricidade através da força das ondas poderá também dessalinizar 100 milhões de metros cúbicos de água do mar por ano. Assim, Israel estará resolvendo dois problemas simultaneamente – a escassez de água e de energia.

ENGLISH Resume

Israel invests in renewable resource

In the beginning everything was green. When the fossil fuels – the base for the main energy source of the world – were not so available, the environment was different. The pace of development recorded in the last one hundred years resulting from the accelerated and even disorganised process of urbanisation together with the populational growth are putting at risk the global ecosystem. The drafting of the Kyoto Protocol, during the World Conference on Climatic Change in 1997, of which Israel is a signatory party, is a sign that mankind is aware on the risks it is running. In the same way, it knows that changes should start by developing new technologies and searching for and adopting alternative energy sources.

Following this world trend, the worry with the environment has been growing in Israel for the last years. With the creation of the Ministry of the Environment in 1989, countless laws and regulations have been implemented, besides government programmes for the utilisation of the so called Renewable Energy (RE), which is ecosystem-friendly.

Within this context, solar energy – already quite common in Israel – has won new incentives. Taking advantage of the fact that it is a sunbathed region for most part of the year, the country became pioneer and one of the world leaders in the development of new technologies not only for the use of solar energy in homes but also for the emergence of state-of-the-art systems and infrastructure for solar energy stations. The first equipment made in the country was a result of research carried out by Israeli universities in the fifties, with the financial support of the government, which developed panels fit to retain a great part of the solar heat. This was the first step to implement a law that determines the installation of solar energy equipment to heat water in all homes

and business buildings in Israel.

Compared to twenty years ago, the cost of solar energy has been falling in the international market. According to the Israel Institute of Oil and Energy, two decades ago the investment necessary to produce one watt of solar energy was of US\$ 80. In the year 2000, this amount was in the range of US\$ 7. This fall in costs and the changes registered in the world energy policies have been taking great groups to increase their investments in this field. BP, the largest solar energy producing company in the world, announced in June 2001 that it intends

to invest about US\$ 1 billion in the Middle East in the next year.

In December 2001 the Ministry of Infrastructure authorised the building of a station to generate electric power by using the power of sea waves. The project will be carried out by SDE Energy and Desalination and will later be controlled by IEC. SDE has developed a technology to produce power based on the energy generated by the sea waves and also to desalinate water. According to sources related to the company, this process costs four times less than wind power.

MOMSEN LEONARDOS & CIA

Momsen, Leonardos & Cia. offers a full range of technical and legal services in the field of intellectual property (patents, trademarks, copyright), unfair competition, licensing, franchising and computer law, including litigation.

Rua Teófilo Otoni, 63 – 10º Floor
20090-080 – Rio de Janeiro (RJ)
Telephone: +55-21-2518-2264
Fax : +55-21-2518-3152

Av. Nove de Julho, 3147 – 7º Floor
01407-000 – São Paulo (SP)
Telephone: +55-11-3884-6954
Fax : +55-11-3885-4675

momsen@leonardos.com.br
www.leonardos.com.br

*Previdência: escolha uma que deixe seus funcionários
despreocupados.*



UNIBAN

SEGUROS &

*Previdência Fechada, Fundo Multipatrocinado ou Previdência Aberta. Qualquer que seja o plano escolhido pela sua empresa, a **Unibanco AIG Previdência** elabora, implanta e administra os projetos de previdência privada de acordo com as necessidades e características de cada cliente. Fundada em 1981 com o nome Prever, a **Unibanco AIG Previdência** ocupa hoje a liderança no ranking do mercado nacional de planos privados corporativos. Ligue para **0800 78 78 90** ou escreva para **consult@prever.com.br** e entre em contato com quem é especialista em futuro.*



W/Brasil

CO | AIG

PREVIDÊNCIA

A crise de energia, apesar de anunciada há anos, chegou de fato ao Brasil apenas no final do primeiro semestre do ano 2000. Beneficiando-se do privilégio de ser um país abastado em recursos hídricos, o Brasil baseou a sua matriz principalmente em energia gerada a partir dos seus mananciais, sem considerar o fato de que estes dependem de um fator incontrolável: as chuvas. Com a escassez registrada no início de 2001, o País viu-se repentinamente obrigado a impor o racionamento ao mesmo tempo em que aumentou os investimentos no setor de geração e na busca de alternativas baseadas, preferencialmente, em fontes de energia renovável.

Se no Brasil essa é uma situação relativamente nova, em Israel faz parte da história do país desde o seu surgimento, em 1948. Sem contar com amplos recursos hídricos ou reservas de combustíveis fósseis significativas, os israelenses foram obrigados desde cedo a procurar soluções que tivessem como base não apenas a renovação das fontes, mas também a preservação dos recursos naturais e do meio ambiente. Considerado líder no desenvolvimento e uso de tecnologias para aproveitamento da energia solar, o país chegou a esta posição graças a programas de incentivo do governo. Como resultado desta política oficial, surgiaram inúmeras companhias voltadas ao setor de energias alternativas baseadas em fontes renováveis que, além de atender o mercado externo, estão comercializando os seus produtos em todo o mundo.

"E o sol foi o começo". Com este slogan, a Ormat Industries Ltd. entrou no mercado em 1965, especializando-se na criação de usinas geradoras das chamadas "energias limpas", ou seja, que, além de não provocarem danos ao meio ambiente, são também baseadas em fontes renováveis. O primeiro produto colo-

Ormat produz energia limpa

A empresa israelense atua há mais de 35 anos no mercado gerando energia e preservando o meio ambiente



**Tecnologia Ormat
presente em grandes usinas de
fontes renováveis**

cado no mercado, a Turbina Orgânica a Vapor Ormat (Ormat Organic Vapor Turbine), tornou-se a peça-matriz das usinas desenvolvidas des-

de então, sendo conhecida como Conversor de Energia Ormat (Ormat Energy Converter – OEC).

Com mais de 35 anos de atuação, a Ormat é mundialmente conhecida por sua capacidade de fornecer tecnologia para o aproveitamento das mais variadas fontes energéticas renováveis, de acordo com os recursos e características de cada região, mesmo as de difícil acesso. Em termos gerais, a Ormat já instalou mais de 2.500 turbogeradores remotos (os chamados OEC); mais de 25 usinas modulares geotérmicas com capacidade superior a 125 megawatts, em 20 países; mais de duas mil turbinas a gás e diesel para usos especiais; sistemas que aumentam a eficiência de usinas que já estejam em funcionamento e equipamentos de controle de energia para usinas de mais de 600 megawatts, além de desenvolver projetos de engenharia e gerenciamento de serviços.

Segundo Benzton Rembiszewski, diretor de Marketing para América Latina da Ormat, um dos principais diferenciais da empresa em relação aos seus concorrentes é o fato desta procurar sempre oferecer ao cliente o produto adequado às suas necessidades e, principalmente, às suas características. "Ou seja, antes de se pensar em uma usina já instalada é preciso considerar-se quais os recursos naturais que a região possui e o que se pode extrair sem provocar danos ambientais. Não adianta se pensar em implantar uma usina geotérmica, por exemplo, se não há quantidade suficiente de recursos naturais para justificar o investimento. Este produto é adequado para áreas nas quais há atividade vulcânica. Ou uma usina para energia solar se as condições climáticas não são adequadas. Este é o princípio fundamental da nossa empresa e, para cumpri-lo, contamos com profissionais especializados capazes de analisar todos os deta-

lhes relativos a cada um dos projetos", ressalta Rembiszewski.

A carteira de produtos da Ormat inclui tecnologia para usinas geotérmicas capazes de gerar de 1 a 125 megawatts de energia em regiões que, sem tais recursos, dependeriam de importações maciças de petróleo e que poderiam ser prejudicadas pelo transporte e utilização de combustíveis fósseis. Atualmente, há geotérmicas com o selo Ormat no Tibete, em Açores, na Nova Zelândia, Tailândia, Rússia e Guatemala, e em vários locais dos Estados Unidos. Na Argentina, há uma usina na Terra do Fogo funcionando desde 1965, com capacidade para até 4 megawatts.

A empresa fornece, também, sistemas para geração de energia elétrica para redes de telecomunicação e para gasodutos e oleodutos. Seus sistemas podem ser vistos funcionando no oleoduto Trans-Alasca, em uma plataforma off-shore de gás no Mar Adriático e em redes de telecomunicação no Senegal, entre outros países. Segundo Rembiszewski, ao acompanhar as tendências do mercado mundial, a Ormat percebeu que o setor de gás natural vem crescendo rápido nos últimos anos e, portanto, também desenvolveu tecnologias e fez investimentos para participar deste segmento, aliando-se a uma empresa especializada na produção

de turbinas e motores a gás – a BSEL.

Nos últimos anos, o Departamento de Pesquisa e Desenvolvimento da Ormat criou uma tecnologia para captação de gás residual produzido nas indústrias de cimento, transformando-o em energia. Em 1999, foi instalada uma unidade em uma fábrica de grande porte em Heidelberg, Alemanha, além de um projeto piloto na região da Bavária, financiado pelo governo local.

Além de fornecer usinas e garantir a assistência técnica, a Ormat também financia projetos em vários países, atuando como uma empresa geradora de energia. Neste segmento, a

Tem hora que você precisa relaxar.

Neste momento você tem duas grandes opções: Grande Hotel São Pedro em Águas de São Pedro e Grande Hotel Campos do Jordão. Você decide. Campo ou montanha. Localizados a cerca de 185 km de São Paulo, os dois Hotéis-Escola levam a assinatura SENAC-SP, que dispensa apresentações. Assim mesmo, não custa nada repetir: restaurantes - alta gastronomia, ar puro, piscinas, tranquilidade, quadras, saunas, silêncio, recreação monitorada para crianças, oficinas de arte, canto de pássaros, etc., etc.

GRANDE HOTEL
CAMPOS DO JORDÃO
HOTEL ESCOLA SENAC

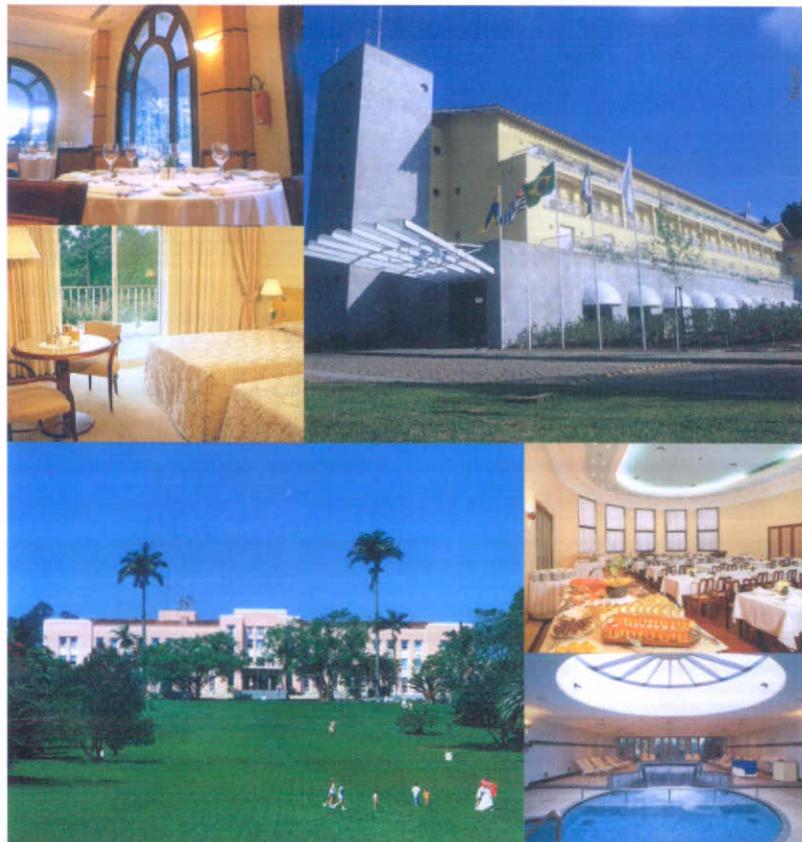
GRANDE HOTEL
SÃO PEDRO
HOTEL ESCOLA SENAC

Central de reservas:

Tels (11) 3236 2218 / 3673 1311 Fax (11) 3672 7003
www.sp.senac.br

Faça seu evento (convenção, palestra, leilão, seminário, etc.) no Grande Hotel

- Piscinas • Quadras de tênis • Playground • Pista de Cooper (Águas de São Pedro) • Salão de jogos • Ginásios poliesportivos • Equipe de monitores para todas as idades • Health Center • Saunas seca/vapor e piscina com turbilhão e cascata • Hidromassagem
- Banhos sulfurosos (Águas de São Pedro) • Salão de beleza, massagens e fisioterapia • Teatro/Cinema • Restaurantes • American Bar



empresa torna-se proprietária do empreendimento, assume os custos de instalação e, posteriormente, repassa a usina para o governo local. Em 1998, foi implantada uma usina geotérmica na Guatemala, que será administrada pelo governo dentro de 15 anos, a partir da data inicial de funcionamento.

Sediada em um país no qual o sol é uma fonte inesgotável, a Ormat instalou, em 1976, na região do Mar Morto, uma das maiores usinas de energia solar do mundo. Há também sistemas operando em Mali e em outros países da África.

"Como já falei antes, o segredo do sucesso da empresa é a sua mão-de-obra qualificada e os investimentos constantemente feitos em pesquisa e desenvolvimento, além de parcerias estratégicas com empresas e institui-

ções acadêmicas". Assim, em conjunto com o Instituto Weizmann de Ciências, com as Indústrias Rotem e com a McDonnell Douglas, a Ormat está desenvolvendo uma usina que combinará várias tecnologias para geração de energia solar com capacidade de produzir de 5 a 50 megawatts. Esta usina tem condições de usar de maneira eficiente gás natural como combustível, quando este estiver disponível e for necessário.

A Ormat investe também diretamente em formação de mão-de-obra qualificada, subsidiando um curso na unidade de ensino profissionalizante ORT-Ormat. "É um investimento que beneficia tanto os alunos quanto a empresa, que tem acesso a profissionais preparados e bem treinados". Vizando sempre estar na vanguarda das inovações tecnológicas, a Ormat vem

fazendo investimentos diretos nas chamadas *start-up companies* (novas empresas). Desde 1996, já financiou quatro novas empresas: a Orbot Applied Materials e a Orbotech – a primeira do setor de sistemas ópticos automatizados de inspeção e a segunda para sistemas CAM para produção e impressão de circuitos; Orogenics – do setor de biotecnologia; e a Orad, do segmento de sistemas de processamento de vídeo em tempo real.

A Ormat é uma empresa privada e fatura cerca de US\$ 100 milhões por ano. De olho no mercado brasileiro, um dos principais obstáculos para a atuação da empresa no Brasil, segundo o diretor de Marketing para a América Latina, é o fato de a energia industrial no País ainda ser subsidiada.

ENGLISH Resumo

Ormat produces clean energy

The energy crisis, although foretold for years, only arrived in Brazil in the first half of 2000. Taking advantage of the privilege of being a country with rich water resources, Brazil based its energy supply mainly on energy generated through its water resources, without considering the fact that this depends on an element that cannot be controlled: the rain. With the scarcity of rain at the start of 2000, Brazil was suddenly compelled to impose a rationing, while at the same time increasing the investments in the sector of generation and the search of alternatives based mainly on renewable energy sources.

If in Brazil this is a relative new situation, in Israel it is part of the history of the country since its origin in 1948. Unable to rely on large water resources or significant reserves of fossil fuel, the Israeli were compelled from the start to seek for solutions based not only on the renewal of

sources, but also on the preservation of natural resources and the environment. Considered as a leader in the development and the use of technologies for the utilisation of solar energy, the country reached this position thanks to programmes of incentives by the successive administrations.

"And the sun was the start". With this slogan, Ormat Industries Ltd. started its business in 1965, specialising in creating the so-called "clean energy" generating plants. The first product which was brought to the market, the Ormat Organic Vapour Turbine, became the basic element of the plants developed since then, and is known as Ormat Energy Converter – OEC.

With over 35 years of experience, Ormat is known the world over for its capacity to supply technology for the utilisation of the most different sources of renewable energy, according to the means and characteristic of each region, even those hard to access. Ormat has already installed more than 2,500 remote turbo-generators (the so-called OECs); more than 25 modular geothermal plants with capacity in excess of 125 megawatts in 20 countries; more than 2,000 gas and diesel turbines for

special uses; systems that increase the efficiency of plants already in operation; and energy control equipment for plants with more than 600 megawatts, in addition to the development of engineering and service management projects.

According to Benzion Rembiszewski, Ormat's Marketing Director for Latin America, one of the main differentials of the company as regards its competitors is the fact that it always seeks to supply the client with a product which is adequate to its needs and, mainly, its characteristics. Ormat's list of products includes technology for geothermal plants, systems for generation of electric power for telecommunication networks and gas and oil pipelines, for natural gas and solar energy.

Ormat invests also directly in training the qualified manpower, supporting a course at the professional training unit ORT-Ormat. Seeking always to be on the first line of technological innovation, the company is making direct investments in the so-called start-up companies. Since 1996, it has already financed four new companies: Orbot Applied Materials, Orbotech, Orogenics and Orad.

Dessalinização cresce em Israel

Governo autoriza a instalação de novas unidades de tratamento para enfrentar a escassez de recursos hídricos

Afalta de chuvas e a estiagem que atingiram o Brasil em 2001 levando ao racionamento de energia – visto que a matriz energética nacional é hidrelétrica – já chegaram a Israel e preocupam o governo há anos. A situação, no entanto, nesse país é um pouco mais grave por causa da escassez de recursos hídricos na região e água é um produto de luxo em um estado que tem uma grande fonte superficial, o Lago Kineret, na Galiléia, e depende principalmente de seus mananciais subterrâneos.

Dados recentes do Ministério da Agricultura israelense indicam que o volume total de água potável disponível gira em torno de dois bilhões de metros cúbicos por ano e vem sendo utilizado no seu limite. A população, porém, está crescendo e, consequentemente, a demanda também. Para enfrentar esta situação, pesquisadores sugerem e o governo concorda que uma das alternativas mais viáveis, considerando-se as características naturais da região, é o investimento maciço em usinas de dessalinização das chamadas fontes marginais – ou seja, água de esgoto, salobra e do mar que, após tratadas, podem ser reaproveitadas.

A dessalinização começou a ser implantada em Israel na década de 60, porém em pequena escala, pois, além de exigir tecnologias avançadas o custo era muito alto. No final



da década de 90, o custo médio praticado na região do Golfo Pérsico era de US\$ 2,00/m³. A situação atual dos mananciais israelenses, no entanto, principalmente do Lago Kineret, levou a Comissão Nacional de Recursos Hídricos a abrir uma concorrência para a construção de uma nova usina em Ashkelon com capacidade de fornecer 50 milhões de metros cúbicos de água tratada por dia, durante os próximos 20 anos, com um investimento avaliado em torno de US\$ 150 milhões.

Das três empresas finalistas, venceu o consórcio VID, com a proposta de processar o metro cúbico a até

53 centavos de dólar, preço considerado o menor do mercado mundial. O consórcio é integrado pela Vivendi Water Systems – uma das maiores companhias de água do mundo, Dankner Elran Investments e IDE Technologies, uma subsidiária da Israel Chemicals.

Segundo o professor Raphael Semiat, do Laboratório de Dessalinização Rabin, do Instituto Tecnológico de Haifa – Technion, em 2008 este procedimento deverá atender cerca de 50% da demanda urbana de Israel. Estimativas feitas pela Sociedade de Dessalinização de Israel indicam que um total de 400 milhões de metros cúbicos de água deveria ser tratado anualmente a um custo aproximado de US\$ 1,2 bilhão para ajudar o país a equilibrar a oferta com a demanda por recursos hídricos. Apesar de satisfeito com a iniciativa do governo, Semiat acredita que o país está defasado em relação ao panorama mundial na questão de reaproveitamento de fontes marginais.

“Israel chegou a um ponto diante do qual não há outras alternativas a não ser apostar alto na dessalinização. Não podemos mais depender das estações de chuvas para garantir o fornecimento de água potável, principalmente diante das baixas densidades pluviométricas registradas nos últimos anos. O Kineret, por exemplo, chegou nos menores índices das últimas décadas e, para

recuperá-lo, seria necessário que chovesse durante várias estações consecutivas, o que ninguém pode garantir que vá ocorrer. Mesmo que isso acontecesse e o Kineret chegassem aos níveis ideais, o país ainda continuaria em uma situação de déficit entre oferta e demanda. Portanto, é preciso buscar novas opções, principalmente por que tais medidas são benéficas para a sociedade e para o meio ambiente", salientou o pesquisador.

Segundo Yossi Dreizin, diretor da Divisão de Planejamento da Comissão Nacional de Recursos Hídricos, o governo pretende aumentar em cem milhões de metros cúbicos o volume anual de água dessalinizada

no próximo quinquênio. Para atingir esta meta, pretende autorizar a instalação de mais usinas ao longo da costa israelense, além das já aprovadas em Ashdod, Hadera e outros locais. Dreizin afirmou que as unidades que já receberam o sinal verde governamental deverão atingir sua capacidade máxima até 2004/2005, eliminando assim a necessidade de bombeamento excessivo dos aquíferos.

Ainda segundo Dreizin, o preço oferecido pelo consórcio VID para a instalação da usina em Ashkelon permitirá a Israel resolver grande parte dos seus problemas de escassez de recursos hídricos, além de ser uma revolução nos preços do

mercado mundial de dessalinização de águas. Entre os fatores que permitiram ao consórcio oferecer um preço tão baixo está o novo sistema da IDE Technologies, que fornecerá os equipamentos para a nova unidade, possibilitando ainda a reciclagem de parte da energia usada durante o processo de tratamento.

Experiências agrícolas feitas com água dessalinizada estão provando que esta pode ser utilizada para irrigação em determinados cultivos. A região desértica do Neguev é uma vitrine dos resultados obtidos no cultivo de tomates, melões e vegetais que, além de atender o mercado interno, abastecem grande parte da Europa.

Maneiras simples de economizar água

Enquanto o governo brasileiro debate a continuidade ou não do racionamento de energia nos próximos anos, especialistas do setor alertam para outra crise que poderá atingir o País em breve, se não forem tomadas providências preventivas – a falta de água. Na medida que a escassez de energia está diretamente ligada à falta de chuvas e considerando-se que a matriz energética nacional é basicamente hidrelétrica, é compreensível a preocupação de quem entende do setor.

Uma experiência feita na Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), baseada na substituição das torneiras de lavatórios e mictórios de banheiros em alguns prédios da instituição, comprovou que medidas simples podem resultar em economia de água. Essas mudanças, associadas à ma-

nutenção de todos os pontos de utilização de água, são responsáveis por uma economia de 21,5% no consumo mensal da Unicamp. O consumo médio mensal de água do campus como um todo, no ano de 1998, estava na faixa de 98 mil a 100 mil metros cúbicos. Em 2001, este número chegou a cerca de 80 mil metros cúbicos.

Essa racionalização do consumo de água deve-se ao trabalho de um grupo de alunos e professores da Faculdade de Engenharia Civil da Unicamp, coordenado pela professora Marina S. de Oliveira Ilha, que criaram o Programa de Conservação da Água, o Proágua, desenvolvido em parceria com o Escritório Tecnológico de Obras (Estec) e com a Prefeitura do campus. A execução do programa foi iniciada a partir da aprovação de um projeto de infraestrutura de pesquisa pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp).

O trabalho aborda a conservação

de água na Unicamp. O Proágua, iniciado em maio de 1999, contemplou em sua primeira fase o cadastramento, a detecção e o conserto de vazamentos em todos os pontos de consumo do campus. Posteriormente, nos ambientes sanitários destinados a atividades higiênicas, mais especificamente nos banheiros, foram instaladas torneiras e válvulas de acionamento hidromecânico. Além disso, alguns mictórios coletivos ainda mantidos pela universidade foram substituídos por mictórios individuais, também com válvulas que possibilitam economia.

Segundo Marina, muitos vazamentos, às vezes imperceptíveis, como aqueles que ocorrem em bacias sanitárias, podem representar grandes perdas de água. Uma torneira pingando, ao longo de um grande período de tempo, também pode ser responsável por grandes perdas. Na Faculdade de Engenharia Civil (FEC), o consumo foi reduzido em mais de 70% após a substituição da torneira de bôia.

Simple Ways to Save Water

While the Brazilian government discusses whether to continue or not the rationing of power energy in the next years, experts in the field of electric power warn of another crisis that may reach the country soon if preventive actions are not taken—the lack of water. Since the lack of electric power is directly related to the lack of rain, and considering that the Brazilian electric power source is mainly the hydroelectric one, it is understandable that the experts be worried.

An experience made at the State University of Campinas (UNICAMP) based on replacing the supply of water of washbasins and water closets in the bathrooms of some buildings of the university proved that simple measures can result in saving water. These changes, associated to keeping all the points where water is used, are responsible for savings in the range of 21.5% in the monthly consumption at UNICAMP. The average monthly consumption of the university campus, as a whole, in the year of 1998, was in the range of 98 thousand to 100 thousand cubic meters. In 2001, this number fell to about 80 thousand cubic meters.

This rationalization of water consumption is due to the work of a team of students and professors of the School of Civil Engineering at UNICAMP, coordinated by Professor Marina S. de Oliveira Ilha, who created the Water Conservation Program, the Pró-Agua, developed in partnership with the Technological Works Office (ESTEC) and with the administration of the campus. The work was started with the approval of an infrastructure project of research by the Foundation of Protection to Research of the State of São Paulo (FAPESP).

ENGLISH Resumo

Israel Invests in Desalination

The lack of rain and the drought that affected Brazil in 2001, leading to the rationing of electric power—since the domestic electric power main source is the hydroelectric energy—have already affected Israel and have worried the government for years. The situation, however, in this country is a little more serious because of the lack of water resources in the region, and the water is a luxury item in a state that has one large surface source, the Sea of Galilee, and depends mainly of its underground springs.

Recent data from the Israeli Ministry of Agriculture indicate that the total volume of available drinkable water is in the range of two billion cubic meters per year, and has been used to its limit. The population, however, is growing and consequently demand is growing too. In order to face the situation, researchers have suggested, and the government agrees, that one of the more feasible alternatives, considering the natural features of the region, is the massive investment in plants for the desalination of the so-called marginal sources, that is to say, waste water, brine and seawater, that after treated may be reused.

Desalination started to be implemented in Israel in the sixties, although on a small scale, because, besides requiring advanced technologies, it had a very high cost. At the end of the nineties, the aver-

age cost in the region of the Persian Gulf was of USD 2.00/m³. The current situation of the Israeli springs, however, mainly those of the Sea of Galilee, led the National Committee of Water Resources to make a call for tender to build a new plant in Ashkelon with capacity to supply 50 million cubic meters of treated water per day during the next 20 years.

Of the three final bidders, the V.I.D. Consortium won the tender, with its bid to process the cubic meter for up to 53 dollar cents, a price that was considered the lowest in the world market. The consortium is formed by Vivendi Water Systems—one of the largest water companies of the world, Dankner Elran Investments and IDE Technologies, a subsidiary of Israel Chemicals.

According to Professor Raphael Semiat, from the Rabin Desalination Laboratory of the Technological Institute of Haifa-Technion, in 2008, this procedure will meet about 50% of the urban demand from Israel. Estimates made by the Israeli Desalination Society indicate that a total of 400 hundred million cubic meters of water should be treated every year at an approximate cost of USD 1.2 billion to help the country balance the supply and demand of water resources.



www. **LEHAIM** .TV

Canal Comunitário - 14

NET

TV A

PROGRAMA@LEHAIM.TV

Tahal, fazendo da água um grande negócio

A empresa iniciou na área de recursos hídricos, ampliando posteriormente suas atividades

Criado em 1948, o Estado de Israel iniciou sua história como nação independente, cercado por centenas e centenas de extensões de terras áridas e semi-áridas, pouca vegetação natural, recursos hídricos escassos e uma população de 600 mil habitantes. Cinco décadas depois, os desertos floresceram, a população ultrapassou a marca dos seis milhões e a falta de água foi sendo gerenciada pelo surgimento de tecnologias para aproveitamento e uso otimizado dos parcos recursos existentes.

No processo de crescimento e desenvolvimento de Israel, uma empresa desempenhou papel fundamental para que o jovem Estado superasse os desafios constantes – o Grupo Tahal. Fundado em 1952 para fornecer respostas a um dos problemas mais sérios então enfrentado pelo país – a falta de água –, tornou-se o maior consultor israelense de engenharia, ocupando lugar de destaque entre as cem maiores empresas do setor no mundo. Sua participação, dizem especialistas, foi fundamental no florescimento dos desertos.

“A Tahal foi criada para ajudar Israel a resolver os problemas hídricos do país e, com o passar dos anos, tornou-se uma companhia de renome mundial nas áreas de planificação e administração de recursos hídricos, abastecimento e tratamento de água, implementando projetos financiados por órgãos



internacionais como o Banco Mundial, o Banco Interamericano de Desenvolvimento e a Organização Mundial da Saúde, entre outros”, afirma Natan Columbus, diretor da empresa situada em Tel Aviv. Atuando em mais de 40 países, incluindo a América Latina, a Tahal, segundo Columbus, procura sempre adaptar suas soluções e tecnologias aos problemas específicos de cada um de seus clientes.

A história da Tahal no Brasil começou em meados de 1968, quando Columbus era o responsável pelo Departamento para América Latina. Em 1973, a Tahal fez uma parceria com os irmãos Armando e Israel Klabin e, um ano mais tarde, surgiu a Enco, uma empresa nacional de engenharia voltada a projetos de desenvolvimento agrícola e de aproveitamento de recursos hídricos para setores governamental e privado. A Enco passou a ser, então, representante e associada da Tahal Consulting Engineering Ltd.

A partir de 1985, a Jaako Poyry Engenharia Ltda. adquiriu parte majoritária do capital da Enco, associando-se à Tahal e a outros grupos brasileiros na composição da empresa. Posteriormente, houve novas mudanças e, atualmente, a razão social da empresa é JP Meio Ambiente, sendo integrada pela Tahal – 25% do controle acionário – e pela JP Engenharia, com 75%.

A tecnologia trazida pela Tahal

sempre esteve presente em grandes projetos no País. Na área de irrigação e drenagem, participou do projeto Senador Nilo Coelho, antigo Massangano, na Bahia e em Pernambuco; e nos de Barreiras, Salião e Plateau de Irecê, na Bahia. Estes projetos foram realizados em conjunto com a Codevasf (Companhia de Desenvolvimento do Vale do São Francisco). Na Paraíba, participou do Piancó, com o governo do Estado. No Espírito Santo, desenvolveu para a Agrosuco S.A. o projeto Melão. Para o DNOCS (Departamento Nacional de Obras Contra as Secas), participou dos projetos Rio Coreau e Rio Curu, no Ceará; e Baixo Açu, no Rio Grande do Norte.

Como consultoria ativa também na área agropecuária, a Tahal participou do projeto de comercialização de abacaxi e de citros da Blomaco S.A. no Espírito Santo; de gado leiteiro em Pernambuco, para a Codevasf, entre outros. No campo de recursos hídricos, foi um dos participantes do projeto da Secretaria de Irrigação de monitoria e supervisão de obras hidráulicas nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste; do plano para água superficial e subterrânea da Duraflora Silvicultura e Comércio Ltda., em São Paulo; retificação dos igarapés do DNOCS em Roraima e vários outros. No segmento de meio ambiente e saneamento, fez um projeto para a Cetesb (Companhia Estadual de Tecnologia de Saneamento Ambiental), em São Paulo, para despoluição de águas subterrâneas; e de tratamento de esgotos para o DNOCS no Piauí, além de inúmeros outros por todo o Brasil.

Segundo Columbus, atualmente a Tahal é uma empresa única com várias áreas de atuação que podem ser assim desmembradas: Recursos hídricos e abastecimento de água;

Desenvolvimento agrícola e comercialização; Sistemas de águas servidas; Engenharia ambiental; Engenharia civil e infraestrutura; Engenharia industrial e energia; Reabilitação de sistemas de água e esgotos e Sistemas de informação geográfica.

Columbus esteve no Brasil no segundo semestre de 2001. O objetivo de sua visita foi inspecionar os projetos nos quais a empresa está envolvida no País e abrir novas alternativas de negócios em Santa Catarina, região que está sendo considerada como "de grande po-

tencial" pela Tahal. "Nós podemos realizar projetos de pequeno, médio e grande porte e em cada país adotamos uma estratégia diferente, de acordo com as necessidades e as características da região". Atualmente, no Uruguai, no Panamá e na Venezuela, além de implantar os projetos, a Tahal se responsabiliza também pelo financiamento. Ainda na Venezuela, a empresa israelense está realizando estudos para implantação de sistemas eficientes e de menor custo de controle operacional de água para uso doméstico.

MUL-T-LOCK

Se a questão é segurança, nós temos a solução.

Lançamento!

Cofres eletrônicos

- Açãoamento via código ou cartão pessoal
- Facilidade de uso
- Residenciais e Escritórios

Portas de segurança

Mul-T-Lock Door

- Blindada em aço
- 7 pontos de travamento
- Chave interativa computadorizada

Show-Room: Al. Gabriel Monteiro da Silva, 1441
Tel. 3064.3232 www.multlock.com.br

MUL-T-LOCK

ENGLISH *Resume*

Tahal, Turning Water Into a Great Business

Since its inception, in 1948, the State of Israel started its history as an independent nation surrounded by a huge arid and semiarid land, with few natural vegetation, scarce water resources, and a population of 600 hundred thousand inhabitants. Five decades later, the deserts have flourished, the population reached the record of six million, and the lack of water has been managed by the appearance of technologies to optimize the use of the few existing resources.

In the process for the growth and development of Israel, one company has performed a fundamental role, so that the young state could overcome the constant challenges – the Tahal Group. Founded in 1952 to supply answers to one of the most serious problems then faced by the country – the lack of water – it became the largest Israeli engineering consultant, with an outstanding ranking among the one hundred largest companies in this field all over the world. Its participation, say the specialists, was fundamental to make the deserts flourish.

"Tahal was created to help Israel solve the water problems of the country, and as the years went by, it became a world renowned company in the areas of water resources planning and management, the supply and treatment of water, implementing projects financed by international bodies, such as the World Bank, the Inter-American



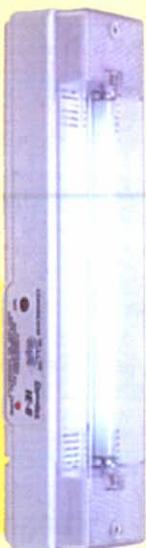
Development Bank and the World Health Organization, among others", says Natan Columbus, Director of the Company, which has head offices in Tel Aviv. Present in more than 40 countries, including Latin America, the company, according to Columbus, has always sought to adapt its solutions and technologies to the specific problems of each of its clients.

The history of Tahal in Brazil started in mid 1968, when Columbus was responsible for the Department of Latin America. In 1973, Tahal entered a partnership with the brothers Armando e Israel Klabin, and, one year later, Enco was organized, a Brazilian engineering company focusing on farming development projects and the utilization of water resources for the government and private sectors. Enco became then repre-

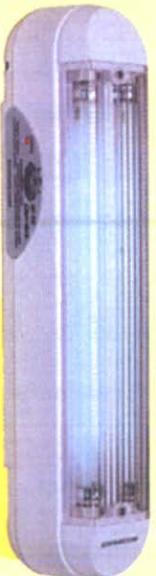
sentative and associate of Tahal Consulting Engineering Ltd. Starting in 1985, Jaako Poyry Engenharia Ltda. acquired a majority stake in the capital stock of Enco, associated to Tahal and other Brazilian groups within that company. Later, new changes occurred and currently the name of the company is JP Meio Ambiente, and has as capital holders Tahal, with 25% of the capital stock, and JP Engenharia, with 75%.

The technology brought by Tahal was always present in large projects in the country. In the area of irrigation and draining, it took part in the Senador Nilo Coelho, formerly Massangano project, in the States of Bahia and Pernambuco; and those of Barreiras, Salitre and Plateau de Irecê, in the State of Bahia. These projects were made jointly with Codevasf (Companhia do Vale do São Francisco). In the State of Paraíba, it took part in Piancó, with the Government of the State. In the State of Espírito Santo, it developed for Agrosuco S.A. the melon project. For the DNOCS (National Department of Works Against Droughts), it took part in the Rio Coreau and Rio Curu projects, in the State of Ceará; and Baixo Açu, in the State of Rio Grande do Norte, besides countless others in the field of farming and environment.

ILUMINAÇÕES DE EMERGÊNCIA DE USO PROFISSIONAL



IE-8
Autonomia
de 6 Horas



IE-16
Autonomia
até 6 Horas



IE-20
Autonomia
até 8 Horas
(com 2ª bateria opcional)

A SOLUÇÃO LUMINOSA NA FALTÁ DE ENERGIA

ILUMINAÇÕES DE EMERGÊNCIA DE USO PORTÁTIL



IE-12
Autonomia
até 6 Horas



AUTOLITE IE-12L
com Pisca e Lanterna
Autonomia
até 8 Horas
Recarrega no
carro e na tomada



ARTLITE IE-4
Autonomia de
10 Horas

Funcionam com baterias recarregáveis.
Acendem automaticamente na falta de energia elétrica.

Aqwise, inovação no tratamento de água

Com um sistema inédito, a empresa começou a conquistar o mercado israelense há três anos

A combinação de falta de recursos hídricos, áreas urbanas densamente populosas e uma agricultura irrigada intensiva fizeram com que Israel transformasse, nas últimas décadas, o tratamento de águas em uma de suas principais prioridades. Some-se a estes fatores a necessidade das empresas israelenses exportadoras atenderem padrões internacionais de qualidade e preservação do meio ambiente para penetrarem nos mercados mundiais.

Foi dentro deste contexto que, em 1989, foi criado o Ministério do Meio Ambiente, que passou a ser o responsável pela introdução das leis e regulamentações para o setor. Segundo as estatísticas do Ministério, atualmente apenas 50% das águas de esgoto de Israel, incluindo as de uso industrial, são tratadas de maneira a possibilitar seu aproveitamento na agricultura. Este índice traz inúmeros riscos para os lençóis freáticos, para os solos, para o setor agrícola e, principalmente, para a saúde.

Nos últimos anos, no entanto, foram sendo introduzidos novos métodos intensivos para tratamentos de águas e resíduos industriais, purificação, filtragem, dessalinização e reciclagem de águas. São projetos surgidos nos institutos de pesquisas israelenses e nas chamadas *start-up companies* (novas companhias), considerados os principais centros de inovação da alta tecnologia.

Foi justamente no seio de uma



Ronen I. Schechter (E) e Eytan B. Levy oferecem seu produto para o mercado latino-americano

start-up, a Aqwise – Wise Water Technologies Ltd., que surgiu, em 1998, um sistema inédito para eliminação de resíduos em estações de tratamento denominado em inglês Attached Growth Airlift Reactor (Agar). Como diz o próprio nome, a empresa desenvolve “tecnologias inteligentes” no setor de tratamento de água. Uma das vantagens que este sistema oferece em relação aos correntes é o fato de ser adaptável a qualquer unidade já instalada.

O Agar foi criado por Ronen I. Schechter, responsável pelo setor de desenvolvimento e tecnologia da Aqwise, e patenteado pela empresa, o que lhe garante o direito de comercialização em todo o mundo. Segundo seu criador, o sistema pode ser instalado em poucos dias e chega a triplicar a capacidade de volume tratado em uma estação

sem aumentar o número de funcionários, além de reduzir o custo por metro cúbico tratado. O Agar consiste em um sistema de *airlift risers*, que estimula a circulação da água dentro das unidades de tratamento eliminando as partículas de resíduos. Para isso, conta com um biofilme feito a partir de polímeros reciclados que aumenta a densidade destes elementos, retendo-os nesse biofilme. Em seguida, são devolvidos à água, sem as substâncias poluidoras.

“O processo de tratamento é feito em várias fases e cada estágio limpa diferentes bactérias, de maneira a garantir um resultado efetivo”, explica Eytan B. Levy, diretor Comercial da empresa, ressaltando que o sistema se adapta perfeitamente às necessidades das companhias de esgotos e saneamento básico, o que

abre perspectivas para a Aqwise nos mercados onde estas empresas estão sendo privatizadas. Em Israel, a empresa já instalou uma estação completa na cidade de Hadera, entre outras, e está de olho no mercado latino-americano, tendo instalado no ano passado sistemas na província de Neuquén, na Argentina, além de ter feito demonstrações do produto na empresa brasileira Sanepar. A Sabesp, no estado de São Paulo, é o próximo contato da companhia. O produto pode ser financiado em cinco anos, através de bancos internacionais, informa a Aqwise.

Por trás da Aqwise estão a Poalim Investments Ltd., uma das maiores companhias de investimentos de Israel, e as Indústrias Químicas de Israel Ltd. (ICI) através da sua subsidiária de pesquisa e desenvolvimento Tami.

ENGLISH *Resume*

Aqwise, Innovation in Water Treatment

The combination of lack of water resources, densely populated city areas and intensive irrigation farming forced Israel to transform, during the last decades, the water treatment in one of its main priorities. To this factor should be added the need of the Israeli exporter companies to meet international standards of quality and environmental protection to penetrate the world markets.

It was within this context that, in 1989, the Ministry of the Environment was created. According to the statistics of the Ministry, currently, only 50% of sewage waters of Israel are treated, so that they can be used in farming. In the last years, however, new intensive methods have been introduced

for the treatment of industrial waters and refuse. These are projects that originated in the Israeli research institutes and in the so-called start-up companies, considered the main centres of state-of-the-art technology innovation.

It was precisely within one of these start-ups, Aqwise-Wise Water Technologies Ltd., that in 1998 a novel system appeared to eliminate residues in water treatment plants, called in English Attached Growth Airlift Reactor (AGAR). One of the advantages that this system offers as regards the competition is the fact that it can be adapted to any already installed unit. AGAR was developed by Ronen I. Schechter and patented by Aqwise, assuring to this company the right to market it all over the world. Behind Aqwise are Poalim Investments Ltd. and the Chemical Industries of Israel Ltd. (ICI), through its subsidiary TAMI.

Lima Gonçalves, Jambor, & Rotenberg & Silveira Bueno

Advogados

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1713 - 11º
01452-915 • São Paulo • Brasil
E-mail: limalaw@limalaw.com.br

Tel.: (55) (11) 3814-9477
Fax: (55) (11) 3815-4226
<http://www.limalaw.com.br>

- Tributário
- Investimentos externos
- Franquias
- Bancário
- Societário
- Contencioso
- Imobiliário

- Tax
- Foreign Investments
- Franchise
- Corporate
- Litigation
- Real State



Sistema da ESI instalado no Jardim Botânico é um exemplo de reaproveitamento das águas industriais e de esgotos

Água tratada irriga jardins

Tecnologias que visam o reaproveitamento dos recursos hídricos ganham espaço em Israel

Em países de solos áridos e poucos recursos hídricos, soluções criativas são, acima de tudo, uma questão de sobrevivência. Assim, cada vez mais em Israel, instituições de pesquisa, governo e empresários atuam em conjunto em busca de alternativas para um fato irreversível no país: o aumento da população decorrente de imigrações, principalmente nas áreas urbanas densamente populosas, e a escassez de recursos naturais. O reaproveitamento das águas industriais e dos esgotos surge, portanto, como opção para enfrentar esta situação.

Entre as empresas israelenses que estão atuando neste segmento, uma surgida há quatro anos – a ESI – Ecological Systems Int. Ltd. – está começando a ganhar o mercado internacional com seus sistemas para companhias de saneamento básico que permitem o reaproveitamento da água de esgotos para irrigação de jardins em residências e locais públicos, contribuindo também para a manutenção da qualidade dos mananciais do país. Os sistemas da ESI, por serem de operação e manutenção simples, são adequados

para condomínios de casas, restaurantes, postos de gasolina, clubes, shoppings, estações de ônibus e pequenas cidades que não possuem uma unidade central para tratamento de esgotos.

Os resultados práticos da tecnologia desenvolvida pela ESI podem

ser vistos no Jardim Botânico de Jerusalém, que está sendo irrigado com a água oriunda dos esgotos da Knesset (Parlamento). O sistema para estação de tratamento da ESI – que ocupa uma área de 30 mil metros quadrados – está instalado no parque e tem capacidade para limpar 50 m³/dia. O local abriga espécies de flora dos cinco continentes.

Situada na região de Kiryat Tivon, a ESI se desenvolveu a partir da necessidade de encontrar uma solução para um problema comum a todos os países – a questão do saneamento básico, dentro da qual o tratamento dos esgotos é um dos aspectos essenciais. “Em qualquer lugar no qual haja concentração de pessoas, o problema existe e deve ser resolvido. De preferência, as soluções devem ser simples e de baixo custo e manutenção”.

Com base nestes princípios, a companhia desenvolveu sistemas para tratamento de esgotos residenciais, para tratamento de metais pesados na água e de resíduos industriais que utilizam uma ou duas bombas, dependendo do porte do projeto. A capacidade dos sistemas

varia de 5 a 50 m³/dia e pode chegar a até 250m³/dia.

Atualmente, a empresa oferece duas linhas de produtos. A série Eco-Sys, para unidades de tratamento de água de volumes menores, adequada a condomínios de até 50 casas, postos de gasolina e restaurantes; e a CBF, com cinco modelos, ideal para hotéis, pequenas fazendas e cidades, além de shoppings, permitindo que a água tratada seja utilizada para irrigação de parques públicos e para a agricultura em geral.

Todos os sistemas da ESI consomem pouca energia, são modulares, compactos e utilizam biofiltros fei-

tos com fibras especiais que não provocam danos ao meio ambiente. Possibilitam o bombeamento para circulação da água, aumentando a eficiência do processo biológico e tanques de pré-separação instalados fora da unidade de tratamento. São também transferíveis. A ESI desenvolveu, ainda, sistemas especiais para os países de clima quente. Em Israel, os sistemas com o selo ESI podem ser encontrados nas unidades das Forças de Defesa de Israel, em empresas de fertilizantes genéricos como a Makhteshim-Agan, em restaurantes e postos de gasolina, além de zonas residenciais próximas a Jerusalém. A companhia já

está em negociações com a Autoridade Palestina para instalar os seus produtos em Jericó. Na América Latina, já foram feitos contatos com uma rede de supermercados da Argentina, que possui 50 lojas na região de Buenos Aires. "Nós também fazemos projetos para pequenos clientes, incluindo o sistema para irrigação".

Essa preocupação específica com o reaproveitamento da água tratada para irrigação está diretamente ligada a dois fatores: a falta de recursos hídricos em Israel e a presença das principais empresas do setor em termos de mercado mundial estarem instaladas no país.

ENGLISH *Resume*

Treated water irrigates gardens

In countries with arid soil and few water resources, creative solutions are, above all, a matter of survival. Thus, in Israel, research institutions, the administration and companies are increasingly acting together in the search for alternatives for an irreversible fact in this country: the increase of population resulting from immigration, mainly in densely populated areas, and lack of natural resources. Among the Israeli companies acting in this field of water and effluents treatment

is ESI – Ecological Systems Int. Ltd. The company is starting to win international market share with its systems for basic sanitation companies that allow the reutilisation of sewage water to irrigate gardens, homes and public places, thus contributing also to maintain the quality of the country's water sources. The practical results of the technology developed by ESI may be seen at the Botanical Garden of Jerusalem, which is being irrigated with water originating from the sewage of the Knesset (the Israeli Congress). The company has developed systems for the treatment of residential sewage, treatment of heavy metals in water and industrial effluents using one or two pumps,

depending on the size of the project. The capacity of the systems ranges between 5 and 50 m³/day and may reach up to 250 m³/day. Currently the company is offering two lines of products, the Eco-Sys series and the C.B.F.

In Israel, the systems with the ESI seal can be found with the Israeli Defence Forces units in generic fertiliser companies such as Makhteshim-Agan, in restaurants and petrol stations. The company is already negotiating with the Palestine Authority to install its products in Jericho. In Latin America, contacts have already been made with a supermarket network in Argentina.

Lista de Casamento Ponto Frio. Bom para os noivos. Melhor para os convidados.

A Lista de Casamento Ponto Frio reúne os presentes que os noivos sonham ganhar com os preços e as condições que os convidados sonham pagar. Um casamento perfeito que só o Ponto Frio, com sua estrutura de serviços, pode oferecer, em suas lojas ou em www.pontofrio.com



Segurança made in Israel

Companhias participam de feira em São Paulo e mostram ao público brasileiro seus avanços

Cerca de 15 empresas israelenses que atuam no setor de segurança estavam representadas no estande organizado pelo Departamento Econômico de Israel no Brasil durante a Exposec 2001. Com mais de 600 expositores, é considerada a maior feira de negócios sobre segurança patrimonial da América Latina (uma das cinco maiores do mundo) e uma vitrine das mais avançadas tecnologias do setor. Durante o evento, realizado em São Paulo em novembro de 2001, mais de 28 mil visitantes passaram pelo ITM Expo Feiras & Convenções.

PARTICIPANTES E SUA TECNOLOGIA

Belmerix (representante da Trans Security Systems & Technology Ltd.) – sistemas eletrônicos de vigilância

Belmerix/Mer – sistemas de processamento de imagens que identificam os veículos através da chapa

EMT Investigations – serviços de informações rápidas

Front Line Ltd. – produtos militares (coletes à prova de balas, roupas para guarda-costas etc.)

KP Electronic Systems Ltd. – design, desenvolvimento e produção de equipa-



Sistema LPR identifica e autoriza passagem de carros

"Mais do que nunca, pessoas e instituições sentem-se vulneráveis à violência e impotentes diante do enorme crescimento dos índices de assaltos, roubos, furtos de automóveis e cargas, seqüestros, latrocínios, extorsão, espionagem, uso indevido de armas, fraudes, entre outros fatores. A melhor defesa diante das evidências é a prevenção, através da utilização de modernos equipamentos, que sempre custam pouco em se tratando da preservação de vidas", afirmou o diretor da Exposec, José Roberto Sevieri, do Grupo Cipa Congressos e Feiras Comerciais, promotor do evento.

A procura por equipamentos e sistemas eletrônicos de segurança

cresce no mercado brasileiro em torno de 20% ao ano, segundo estimativa da Associação Brasileira das Empresas de Sistemas Eletrônicos de Segurança – Abese. Só no ano passado, o setor registrou US\$ 650 milhões em vendas de equipamentos e prestação de serviços, gerando cerca de 30 mil empregos, conforme dados da mesma entidade.

A presença de tantas empresas de Israel na feira em São Paulo é um sinal concreto do interesse que o setor desperta no empresariado desse país. Como resultado de suas próprias necessidades e experiências, Israel desenvolveu uma indústria diversificada em segurança, transferindo para o setor civil tecnologias originalmente de-

mentos para comunicação de dados de longo alcance e sistemas para a indústria de segurança e telemetria

AES Israel Ltd. – sistemas para evacuação em situações de emergência

Ogal Optronic Ind. Ltd. – sistemas de imagens supersensíveis a aumento e queda de temperatura

Nefline Communications Tech – sistemas para bloqueio de telefonia móvel

SnapShield Ltd. – soluções totais para segurança em telefonia

Mar-on Dolphin Ltd. – desenvolvimento e produção de acessórios têxteis

Proceed Ltd. – desenvolvimento de projetos especiais para produtos óticos e

eletroópticos de uso diurno, noturno e médico

Silver Shadow Advanced Security Systems Ltd. – serviços especializados de segurança

Secotec Technology Ltd. – design e produção de sistemas de detecção

Moked Enosh International Ltd. – design, desenvolvimento, produção do sistema exclusivo Carephone para serviços de emergência e monitoramento de centros de fornecimento

Lintel Intelligent Transp. Systems Ltd. – sistemas para situações de emergência nas estradas

senvolvidas para uso militar. Anualmente, novos equipamentos sofisticados são introduzidos no mercado israelense e internacional.

Segundo Yair Ofek, diretor interino do Instituto de Exportação de Israel (IEI), as companhias israelenses perceberam que, com o surgimento de equipamentos e sistemas cada vez mais sofisticados, não basta vender produtos, é preciso garantir o treinamento de profissionais e do suporte técnico. "Já não se trata mais de vender câmeras ou radares, mas sim de criar projetos, integrar sistemas complexos para se atingir os objetivos com maior grau de eficiência", resalta Ofek. A lista de clientes das várias empresas israelenses inclui a CIA, a Microsoft, indústrias de diamantes e o Palácio de Buckingham, o que para Ofek demonstra um sinal da qualidade e dos bons resultados da tecnologia israelense. O IEI participou do estande na Exposec e distribuiu um catálogo com a lista de todas as empresas israelenses que atuam no segmento.

Empresa ministra cursos de segurança

O know-how israelense de segurança não está presente no Brasil somente através de equipamentos de última geração, mas também na transferência da experiência de profissionais. A Online Academy for Advanced Security Training é uma das empresas que atua no mercado nacional ministrando uma série de cursos nessa área.

Com mais de 12 anos de atuação, a empresa já formou cerca de 300 profissionais brasileiros em Israel. Nos últimos anos, no entanto, com o objetivo de atingir um público maior, os cursos estão sendo realizados no Brasil. A maioria dos profissionais da Online cursou a Escola Militar de Israel e está utilizando sua experiência e conhecimento em diferentes setores no País.

Para o ano de 2002, já estão programados vários cursos, específicos de acordo com o perfil dos grupos participantes. Abrangem temas como planejamento, segurança, treinamento com veículos, sabotagem defensiva, estratégia

de proteção, situações sob pressão, gerenciamento de crises, segurança na informática, de informações e defesa pessoal. Os cursos são dados em 3 níveis e atendem sempre às necessidades da realidade nacional. A duração varia de 3 a 14 dias.

As aulas são dadas por israelenses e por brasileiros que fizeram o treinamento em Israel, atualmente considerados os melhores profissionais de seus setores, por sua formação e experiência. Os planos para o ano 2002 prevêem o aumento do volume de cursos, incluindo alguns especiais dirigidos à Segurança para Executivos.

Nos próximos meses serão ministrados os seguintes cursos com suas respectivas datas: Gerenciamento de Segurança e Crises – 8 a 13 de abril; Gerenciamento de Segurança VIP – 20 a 25 de maio; Operações Especiais, Terrorismo e Resgate – 15 a 21 de julho; Gerenciamento de Segurança em Shopping Center – 10 a 13 de setembro; Curso Avançado de Gerenciamento de Segurança – 4 a 10 de novembro; e Curso de Segurança VIP para Agentes – 2 a 6 de dezembro (a Online está na lista de empresas no final da edição).

ENGLISH Resumé

Security Made in Israel

About fifteen Israeli companies acting in the field of security were represented in the stand organized by the Economic Department of Israel in Brazil during Exposec 2001. With more than 600 hundred exhibitors, it is considered the largest business show on property security of Latin America and one of the five largest in the world. It is also considered a window for the most advanced technologies for physical and property security. During the event, held in São Paulo, in November 2001, more than 28 thousand visitors went through the ITM Expo Feiras & Convenções.

"More than ever, people and institutions feel vulnerable to violence and power-

less, in view of the huge growth of the levels of robberies, holdups, stealing of cars and loads, kidnappings, thefts, extortion, spying, undue use of weapons, frauds, among other factors. The best defense against these facts is prevention by using modern equipment that always cost little if compared with the preservation of lives", said the director of Exposec, José Roberto Sevieri, from the Cipa Congressos e Feiras Comerciais group, which sponsors the event. The search for security equipment and electronic systems is growing in the Brazilian market around 20% a year, according to estimates of the Brazilian Association of Electronic Security System Companies (Abese). Just last year, this sector recorded USD 650 million in sales of equipment and services, and provided 30 thousand jobs, according to data supplied by that same entity.

The presence of so many companies of Israel in the São Paulo show is a concrete sign of the interest that this field arouses among businessmen of Israel that, as a result of its own needs and experience, has developed a diversified security industry, transferring to civil use technologies originally developed for military use. Every year, new sophisticated equipment are introduced in the Israeli and international markets.

Took part in the stand the companies Trans Security Systems & Technology Ltda., Belmerix/Mer, EMT Investigations, Front Line Ltd., KP Electronic Systems Ltd., AES Israel Ltd., Opgal Optronic Ind Ltd., Netline Communications Tech, SnapShield Ltd., Mar-on Dolphin Ltd., Proceed Ltd., Silver Shadow Advanced Security Systems Ltd., Secotec Technology Ltd., Lintel Intelligent Trasp. Systems Ltd. and Moked Enosh International Ltd.

Se no passado os detectores de mentiras faziam parte principalmente dos roteiros dos filmes e seriados policiais, atualmente estão cada vez mais presentes em investigações. Em substituição a equipamentos obsoletos e com grandes margens de erro, surgem novas ferramentas sofisticadas e com índices de precisão cada vez mais satisfatórios. "No Brasil, até alguns casos envolvendo denúncias contra políticos e assaltos a bancos estão sendo elucidados com o auxílio de softwares, um mercado em crescimento no País e no mundo", afirma Mauro J. Nadvorny, técnico em veracidade e diretor da Truster Brasil.

Representante exclusivo da Nemesysco Ltd., de Israel, a empresa está trazendo ao País ferramentas investigativas não-invasivas, sistemas de antifraudes e avaliadores psicológicos que utilizam tecnologia de última geração por análise vocal. Diferentemente de outros analisadores vocais, os produtos da Nemesysco podem analisar várias camadas na voz, fornecendo uma visão completa dos sentimentos da pessoa analisada. "É a ferramenta chamada Analisador de Voz Multicamadas – AVMC, que fornece uma avaliação completa dos sentimentos do indivíduo, podendo detectar se ele está excitado, confuso, estressado, ocultando informações, concentrado ou antecipando suas respostas", explica Nadvorny. O criador desta tecnologia foi Amir Liberman, fundador da companhia israelense.

A Truster Brasil atua no País desde março de 1999 e trouxe tecnologia de última geração em produtos analisadores de estresse vocal, que funcionam na detecção de mentiras em conversas gravadas ou em tempo real. A estratégia adotada pela companhia tem sido difundir o conceito através de aparições em programas de TV e informes para as diversas mídias de resultados de análises fei-

Nemesysco, em busca da verdade

Precisão de softwares integra investigações e ajuda a esclarecer casos



Nadvorny: "A ferramenta fornece uma avaliação completa dos sentimentos do indivíduo"

tas com entrevistas de pessoas famosas envolvidas em algum escândalo de qualquer natureza. Em casos de crimes cometidos contra crianças pobres, a Nemesysco tem ajudado a polícia gaúcha gratuitamente.

Segundo Nadvorny, o perfil dos potenciais consumidores dos produtos israelenses é amplo, incluindo todas as forças de segurança. Na área privada, pessoas ligadas a empresas de segurança. A companhia realiza também serviços de investigação através de entrevistas ou análise de candidatos a cargos importantes dentro de empresas. "De uma forma geral, nossa linha de produtos e servi-

ços se destina a todos aqueles que têm a perder com pessoas próximas que possam estar cometendo algo ilícito ou tenham o perfil de serem suscetíveis ao assédio de alguém com propostas criminosas", ressalta. Este é o caso de uma importante transportadora de valores do Paraguai para a qual a empresa realiza um trabalho preventivo a cada seis meses. Com a realização destas entrevistas, a empresa está a um ano sem incidentes. Desde o início de suas atividades, a empresa já investiu cerca de US\$ 100 mil no Brasil, destinados principalmente à divulgação do produto e à apresentação de resultados.

Segundo o diretor da Truster Brasil, a grande vantagem da tecnologia de seus produtos é não ser invasiva como o polígrafo, não exige exclusivamente respostas "sim" ou "não" e pode ser utilizada à distância. "Nossos preços são extremamente competitivos. O custo do TiPi 6.40, por exemplo, é de US\$ 5 mil, que representa um quarto do custo de um polígrafo. Nossos serviços também são bastante acessíveis a tal ponto de sermos contratados para atuar em outros países latino-americanos". A empresa oferece assistência gratuita pela internet ou por telefone durante o primeiro ano. "Nossos produtos não são vendidos sem que o comprador passe por um treinamento", conclui.

Baseado na experiência da Nemesysco no exterior, Nadvorny menciona alguns equipamentos que estão sendo muito utilizados por forças de segurança pública, entre os quais a versão profissional TiPi 6.40. Empresas de grande porte também podem utilizar o equipamento, pois trata-se de um detector de mentiras profissional com três módulos de trabalho: em tempo real, analisando conversas por microfone ou telefone; off-line, analisando conversas gravadas em qualquer mídia; e o interrogatório, como um polígrafo. "Temos

ainda produtos desenvolvidos especialmente para *call centers*, que analisam o risco de cada conversa entre o operador e o cliente, portanto ideal para seguradoras, bancos, operadoras de cartão de crédito e outras instituições financeiras". Em breve o mercado nacional estará recebendo o GK-1, um produto para aeroportos, alfândegas e empresas de transporte de valores. "Com apenas três perguntas pode-se identificar uma pessoa que representa perigo".

O uso de tecnologias investigativas, segundo Nadvorny, deverá crescer muito nos próximos cinco anos. Os últimos atentados terroristas sofridos pelos EUA estão dando novo impulso para averiguação da índole e honestidade das pessoas. Nos EUA, todos os funcionários das agências de segurança, sem exceção, passam por um teste de detector de mentiras a cada seis meses.

O sigilo faz parte da rotina da empresa e, geralmente os clientes não querem que seus nomes sejam divulgados. No entanto, com a autorização do cliente, Nadvorny relembra um roubo ocorrido na sede do banco Banespa, em 1999. Depois de 12 horas de trabalho, foi identificado o único funcionário envolvido com a quadrilha. A polícia encontrou na casa do suspeito plantas do banco. "Apesar dos equipamentos Truster não serem admitidos ainda como prova no Brasil, podem ajudar nas investigações e dão 95% de confiabilidade", enfatiza o técnico em veracidade.

ENGLISH Resumo

Nemesysco, in Search of the Truth

If in the past lie detectors appeared mainly in storyboards of police films and series, currently they are increasingly present in inquiries. To replace obsolete equipment with great error margins, new sophisticated tools with increasingly satisfactory accurate levels are appearing. "In Brazil, even some cases involving denunciations against politicians and the bank holdups are being elucidated with the help of software, a market that is growing in Brazil and all over the world", says Mauro J. Nadvorny, truth technician and director of Truster Brasil.

As exclusive representative of Nemesysco Ltd. of Israel, the company is bringing to Brazil noninvasive investigation tools, fraud-detecting systems and psychological evaluators that use state-of-the-art technology with voice analysis. The creator of this technology was Amir Liberman, founder of the Israeli company. Unlike other voice analysers, the Nemesysco products may analyse several voice layers, supplying a complete view of the feelings of the analysed person. "It is the so called multilayer voice analyser tool, the AVMC, that supplies a complete view of the feelings of the individual and is capable of detecting if the person is excited, confused, stressed, hiding information, concentrated or anticipating his answers", says Nadvorny.

The strategy adopted by the company in Brazil has been to make the concept known through TV programs and reports for the several media of results of analyses made with interviews of famous people involved in any scandal of any kind. In the cases of crimes against poor children, the company has helped the police free of charge.

According to Nadvorny, the profile of the potential consumers of these Israeli products is wide, including all the security forces. In the private area, it serves people working with security companies. The company also provides investigation services through interviews or analyses of aspirants to important jobs within companies. Since it started its activities, the Company has already invested about USD 100 thousand in Brazil, intended mainly to make the product known and to present its results. According to director of Truster Brasil, the great advantage of its products' technology is that it is not invasive as the Polygraph. It does not require exclusive "Yes" or "No" answers and may be used remotely. The use of investigative technologies, according to Nadvorny, should grow in the next five years. The recent terrorist attacks suffered by the USA have created a new need to find out about the nature and honesty of people. In the USA, all the security agency employees, with no exception, undergo a lie detector test every six months.

**Aluminet Malhas Termo-Refletoras
Plásticos Técnicos para Agricultura
Polisombra Difusora – Polisombra Decorativa**



Rua Paraná 491 – Distrito Industrial III – CEP 141900 000 – Itápolis – SP
Fone (0xx16) 3262.1766

Fax (0xx16) 3262.4202

**Rede Agrícola para Tutoramento
Caixas de Cultivo – Mapal**

www.polysack.com / brasil@polysack.com

O crescimento do mercado de comunicação através da web levou ao desenvolvimento simultâneo de um setor do qual passou a depender para a sua própria continuidade: o de segurança. A criação de sistemas de gerenciamento que garantam o sigilo e a inviolabilidade tanto dos computadores quanto das redes passaram a ser requisitos essenciais para qualquer empresa, seja qual for o seu segmento. Na liderança mundial deste setor estão duas grandes empresas israelenses: a Aladdin Knowledge Systems e a Check Point Software, cujos produtos estão sendo os principais responsáveis pela expansão da Future Technologies International (FTI), empresa carioca dedicada exclusivamente ao desenvolvimento de soluções de segurança digital para o mercado nacional.

Além de consultoria e revisão de infra-estrutura de segurança, a FTI elabora e implementa projetos corporativos de segurança digital nos quais utiliza produtos desenvolvidos para fins específicos, tal como o controle de tráfego de informações de uma empresa. É justamente nesta área que integra ao seu portfólio os produtos Check Point e Aladdin. "Nosso interesse nestas marcas é antigo, iniciado em 1997, com os produtos de segurança da Check Point, que é a atual líder de mercado em seu segmento no mundo inteiro. Mais recentemente estabelecemos uma forte parceria com a Aladdin, buscando suas soluções de análise de conteúdo e controle de segurança corporativo das estações de trabalho", explica André Dimant, diretor da FTI.

Segundo Dimant, a FTI é um integrador independente e não um representante ou distribuidor das marcas israelenses, pois isto a tornaria uma empresa de consultoria parcial que buscaria a venda de seus produtos e não a solução ideal para o cliente. "Esta é a maior prova que os

Empresa nacional integra soluções israelenses

Especializada em segurança digital, a FTI oferece a seus clientes tecnologia de ponta no setor



produtos Check Point e Aladdin são excelentes: são indicados pelo valor agregado à solução e não pelo quanto de comissão poderiam nos gerar", enfatiza Dimant. A opção quanto a uma empresa ou a outra depende da necessidade de cada cliente.

O diretor da FTI explica que, de forma geral, os produtos da Check Point atuam na área de controle de tráfego entre a rede da empresa e a internet, ou entre duas redes quaisquer. Seu carro-chefe é o Check Point Firewall-1, que, segundo estatísticas, é utilizado por 70% do mercado mundial. Uma linha adicional de produtos que controlam utilização de banda, encriptação de dados, geradores de relatórios, dentre outros, tornam a suíte da Check Point a solução mais completa em sua área.

A Aladdin, por sua vez, apresenta uma suíte de produtos voltada para controle de conteúdo de informações que entram e saem da empresa, sistemas de armazenamento de certificados digitais, para autenticação forte de transações eletrônicas, bem como ambiente de firewall de estação e antivírus corporativo. A Aladdin tem produtos muito robustos que se integram à suíte da Check Point, inclusive. Ao desenvolver os projetos, independentemente dos produtos utilizados, a FTI garante treinamento conhecido como *on-the-job training*, durante o qual o cliente aprende utilizando os sistemas de forma prática. Um calendário de cursos está disponível caso o cliente necessite treinamento mais formal. A assistência técnica também está incluída nos projetos, através dos contratos de *security outsource*.

Dimant afirma que trabalhar com os produtos da Aladdin e da Check Point foi, sem dúvida, um fator fundamental para o crescimento de sua empresa. "São produtos robustos, intuitivos e que não apresentam problemas graves durante e após sua implementação. Com estas vantagens, o crescimento é um resultado natural. Sem contar o fato de podermos nos comunicar em hebraico diretamente com a matriz em Israel, o que sempre facilita o trabalho".

Apesar das vantagens que os produtos oferecem, no entanto, proble-

mas da economia nacional, como as oscilações cambiais, prejudicam os negócios à medida que a maior parte dos produtos utilizados têm preço em dólar. Dimant ressalta, porém, que a área de segurança digital não sofre severamente com estas retrações de mercado, devido à sua importância estratégica nas grandes corporações, e pergunta: "Afinal, qual banco vai economizar na hora de proteger suas informações?"

Visando principalmente clientes das esferas governamental, financeira e industrial, a FTI já atende o banco HSBC, a Petrobras, Texaco, Merck, o BNDES, Ministério da Marinha, a Rede Globo, os Correios, entre outros, e em vários destes foram utilizados produtos israelenses na solução.

O mercado de segurança digital tem sofrido sérias transformações. De nada adianta se implementar uma excelente estrutura de segurança e se esquecer do assunto durante os meses subsequentes. Os hackers andam sempre na frente e se utilizam das brechas dos sistemas desatualizados. Neste sentido, a FTI lançou o serviço Security Outsource, segundo o qual, através de uma taxa mensal, o ambiente do cliente é mantido sempre atualizado com as últimas correções de segurança, o que dificulta imensamente ataques à sua rede. O serviço dá direito ainda a suporte telefônico e local, bem como palestras para atualização da equipe interna de segurança da empresa.

ENGLISH Resumo

Domestic company integrates Israeli solutions

The growth of the communications market through the web led to the simultaneous development of a sector from which the communications market started to depend for its own continuity: that of security. The creation of managerial systems that ensure secrecy and inviolability, both of computers and networks, started to be essential requirements for any company, whatever its field. Two large Israeli companies – Aladdin Knowledge Systems and Check Point Software are world leaders of this industry, and their products are the main responsible for the expansion of the Future Technologies International (FTI), a Rio de Janeiro State company dedicated exclusively to the development of digital security solutions for the domestic market.

Besides the consulting and infrastructure review services, FTI prepares and implements corporate projects of digital security in which it uses products developed for specific purposes, such as information traffic control inside a company. It is precisely in this field that it integrates into its portfolio the Check Point and Aladdin products.

According to Dimant, FTI is an independent integrator and not a representative or distributor of these Israeli brands, because this would render it a partially consulting company seeking to sell its products and not the ideal solution for the client. "This is the

greatest evidence that the Check Point and Aladdin products are excellent: they are indicated because of their added value to the solution and not because of the commission they will bring us", emphasizes Dimant. The option between one company and the other depends on the need of each client.

The FTI's director explains that, in general, the Check Point products act in the field of traffic control between the company network and Internet, or between any two networks. Its flagship is the Check Point Firewall-1 that, according to statistics, is used by 70% of the world market. An additional line of products that control the band utilization, data encryption, report generators, among others, render the Check Point suite the most complete solution in this field. Aladdin, on its turn, presents a suite of products focused on control of the content of information that comes and goes from the company, storage systems for digital certificates, for strong certification of electronic transactions, as well as firewall environments for the station and corporate antivirus. Aladdin has even very robust products that are integrated to the Check Point suite.

Dimant asserts that working with the Aladdin and Check Point products was, no doubt, an essential element for the growth of his company. In spite of the advantages that the products offer, however, problems of the domestic economy, such as exchange rate oscillations, have harmed the businesses, since most of the products used are sold in US dollars. He stresses, however, that the digital security area severely harmed with this market shrinking, because of its strategical importance for large corporations.

EJCHEL & BARAT ADVOCACIA – LAW OFFICE

Av. Paulista, 2444 – 10º andar – CEP 01310.300 – São Paulo – SP – Brasil
FONES (11) 3255.4690 – 3255.3561 – 3231.3916 – 3214.4676
E-mail ejchelaw@terra.com.br

A empresa israelense Mentergy Inc. – antiga Gilat Communications – chegou ao Brasil em julho de 2001, introduzindo no mercado nacional o conceito do “Blended e-Learning”, conjunto único customizado de metodologia, conteúdo e tecnologia para organizações. Gigante mundial do setor, com faturamento de US\$ 20,6 milhões no primeiro trimestre de 2001 e 42% de crescimento em relação a 2000, a Mentergy anunciou a parceria estratégica e de representação exclusiva no Brasil com a Dextron Management Consulting. “Através deste acordo, passamos a oferecer no País todas as estratégias de capacitação e aprendizado a distância que fizeram da Mentergy a maior fornecedora destas soluções em todo o mundo”, disse Carlos Campos, um dos sócios da Dextron.

Entre essas soluções estão consultoria na definição da estratégia de e-learning, infra-estrutura tecnológica para o e-learning; customização de conteúdo (orientado ao objetivo de negócio); treinamento individualizado; gestão da capacitação (LMS – Learning Management System); implementação e acompanhamento de todo o processo de aplicação. A tecnologia Mentergy permite a realização de programas de e-learning ao vivo, seja pela internet ou via satélite.

“As estratégias eficazes desta nova forma de aprendizagem necessitam atender a uma grande variedade de fatores organizacionais, tecnológicos e educacionais. Nestes treinamentos de última geração, utilizamos o LearnLinc, um software exclusivo da Mentergy, que permite a construção de um ambiente de distribuição de treinamento via web bastante flexível

Mentergy chega ao Brasil

Líder no setor de ensino a distância, a companhia traz ao mercado nacional inovações tecnológicas do setor

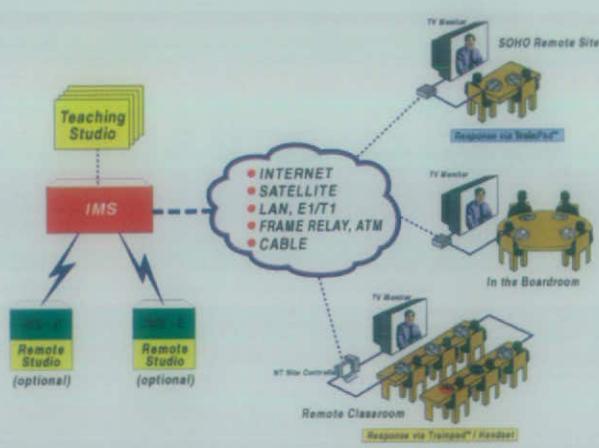
e, principalmente, que não exige investimentos de infra-estrutura. Os funcionários podem permanecer em suas próprias unidades de trabalho, pois a rede de PCs da empresa se transforma em uma verdadeira sala de aula”, explica Campos.

Segundo Marcos Botelho, outro diretor da Dextron, a experiência da empresa no setor de capacitação desde 1992 permite-lhe trazer soluções diferenciadas e únicas na gestão estratégica de aprendizado de acordo com as características de cada um de seus clientes. “Uma estratégia bem

definida, com foco nos desafios do negócio e na implementação efetiva, é a melhor forma de assegurar resultado e qualidade, e retorno sobre o investimento. É importante que se saiba que não existe uma solução única de e-learning que se encaixe em todas as situações. Um planejamento de capacitação estratégica atenderá às situações e necessidades personalizadas”, ressalta.

A Mentergy está atuando no mercado de e-learning há 15 anos e, até meados de 2001, era conhecida como Gilat Communications. Fundada como *start-up company* (nova companhia), inicialmente tinha um faturamento pequeno, mas o seu potencial atraiu investimentos revertidos principalmente em pesquisa de novas tecnologias. Em 2001, o Grupo Mentergy faturou cerca de US\$ 80 milhões. Com a matriz em Israel e um grande escritório nos Estados Unidos, possui cerca de 800 funcionários em todo o mundo. O Grupo Mentergy é constituído por várias empresas, algumas adquiridas nos últimos anos. Entre estas estão a AllenCommunication – de Learning Service, dos EUA; a Learn Linc – de Live e-Learning; e o John Bryce, um instituto europeu de treinamento tecnológico, além de várias pequenas companhias de Israel.

Seu principal mercado ainda é os Estados Unidos, mas nos últimos anos tem se concentrado em marcar presença no Japão, na Austrália, na Europa e no continente latino-americano, onde chegou em 1998. Segundo Daniel Berneman, gerente de Vendas da empresa em Israel, a Mentergy já está atuando no Chile, na Bolívia, Costa Rica e Colômbia, mas pretende intensificar sua presença na Argentina, no México e Brasil. Neste último, um de seus clientes mais importantes –



conquistado antes da parceria com a Dextron –, é a Universidade Luterana do Brasil (Ulbra), localizada em Canoas (RS). Esta instituição educacional possui inúmeros campi espalhados pelo País. “O projeto que está sendo desenvolvido para a Ulbra é muito amplo, pois envolverá dois pontos de transmissão – Canoas e Brasília – e 43 de recepção. O sistema utilizará infra-estrutura de banda larga via satélite”, explica Berneman.

Para o diretor de Vendas da Mentergy, a tecnologia para e-learning está abrindo novas perspectivas no campo da educação, possibilitando que populações mais distantes tenham acesso ao aprendizado. Na América Latina, a empresa pretende também trabalhar junto às operadoras de telefonia, pois estas já possuem infra-estrutura de telecomunicações, o que facilita a penetração de produtos para ensino a distância.

Neste sentido, já foi desenvolvido um projeto com a Telefonica na Argentina e a experiência deverá ser repetida nos países nos quais a operadora está atuando, entre eles o Brasil. “Em tempos de globalização, este é um serviço essencial para empresas, grandes corporações, universidades e o sistema educacional de modo geral. O mais importante, no entanto, é que as pessoas percebam o potencial que o e-learning possui e as perspectivas que a ferramenta abre. O LearnLinc, o nosso mais moderno software, por exemplo, foi criado tendo como base a tradicional sala de aula, incluindo as características que asseguram ao instrutor o controle do conteúdo, a interação com os alunos, os testes e as avaliações – tudo em um ambiente virtual”, afirma Berneman.

Segundo as bases do acordo entre a Mentergy e a Dextron, além de prestar consultoria e serviços em soluções completas de e-learning, esta última também passa a oferecer as soluções da Mentergy para quem preferir operá-lo diretamente.



Campos: “A Dextron é representante exclusiva de todas as soluções Mentergy no Brasil”



Berneman: “O LearnLinc reproduz as condições de uma sala tradicional de aula”

ENGLISH Resumo

Mentergy arrives in Brazil

The Israeli company Mentergy Inc. – formerly Gilat Communications – arrived in Brazil in July 2001, introducing in the domestic market the concept of Blended e-Learning, a customised unique set of methodology, content and technology for organisations. A world giant in this field, with a turnover of USD 20.6 million in the first quarter of 2001 and 42% growth as regards 2000, Mentergy announced the strategic and exclusive representation partnership in Brazil with Dextron Management Consulting. “Through that agreement, we will offer in the country all the qualification and remote learning strategies that made of Mentergy the largest supplier of these solutions all over the world”, said Carlos Campos, one of the members of Dextron.

These solutions include consulting for the definition of e-learning strategy, technological infrastructure for e-learning; (business objective oriented) content customisation; individualised training; qualification management (LMS – Learning Management System); imple-

mentation and follow-up of all the application process. The Mentergy technology allows for the performance of live e-learning programmes, both through the Internet and by satellite.

Mentergy has been present in the e-learning market for 15 years and until mid-2001 was known as Gilat Communications. In 2001 the Mentergy Group had a turnover of USD 80 million. With headquarters in Israel and a large office in the United States, it has about 800 employees all over the world. Its main market is still the United States, but in the last years it has concentrated in making its presence felt in Japan, Australia, Europe and Latin America, where it arrived in 1998. According to Daniel Berneman, sales manager of the company in Israel, Mentergy is already operating in Chile, Bolivia, Costa Rica and Colombia, but intends to intensify its presence in Argentina, Mexico and Brazil. In the latter, one of its most important clients – won before the partnership with Dextron – is the Lutheran University of Brazil (Ulbra) located in Canoas (RS). This educational institution has countless campuses throughout the country.

Treis entre cada quatro empresas incluídas na edição "500 Companies" da revista *Fortune* usam as soluções desenvolvidas pela Mercury Interactive, uma empresa israelense que mantém, atualmente, a sua matriz na Califórnia (EUA). A Mercury Interactive aparece, também, em 13º lugar entre as cem companhias citadas pela revista que tiveram crescimento rápido no ano 2000 e em 37º em uma pesquisa feita com 50 empresas pela *Business Week* referente a 2001. Foi também agraciada no mesmo ano com o prêmio da Software Support Professionals Associations's WebStar Service. Presente no Brasil há dois anos sob a coordenação de Gilberto Pedroso, gerente Regional de Vendas, a representação local é responsável também pela América Latina, incluindo o México.

Fundada em 1989, a Mercury Interactive é hoje líder mundial em soluções de teste para o mercado corporativo e também no segmento de testes de aplicativos para Internet. Do total de US\$ 187,7 milhões faturado em 1999, 68% foram resultantes de vendas de soluções para internet. Dos 22 clientes conquistados em 1999, 30% precisavam testar projetos para o chamado "Bug do Milênio", 50% fizeram testes sobre o SAP R/3 e os 20% restantes realizaram testes em outros aplicativos. Por uma decisão estratégica, a empresa resolveu concentrar sua atuação em 2001 em soluções para Internet, CRM e up grades de ERPs.

Presente em 22 países, a Mercury possui dois mil clientes em todo o mundo, incluindo BMW, Compaq Computer Corporation, Dow Chemical, Ford Motor Company, Lufthansa, Microsoft, Siemens, Verizon Communications, Texaco, Sony Corporation, entre outras. Atualmente, cerca de 60% do mercado mundial de softwares de gerenciamento de performance está sob controle da Mercury. No Brasil, segundo Pedroso, o mercado potencial da Mercury são as cem maiores empresas do País, dentre es-

Mercury, líder em sistemas de testes

Mencionada na *Fortune* e
na *Business Week*,
empresa começa a ganhar
mercado nacional



Pedroso: "A maior parte dos novos softwares são desenvolvidos no centro israelense"

tas, as do setor de telecomunicações. "O potencial de crescimento da empresa no Mercosul é fantástico, apesar da crise na Argentina ter reduzido as nossas expectativas. Em compensação, o mercado mexicano está respondendo muito bem aos produtos da Mercury e, de certa maneira, podemos dizer que este está substituindo as nossas previsões para o da Argentina", explica.

Após dois anos atuando no País e um investimento de cerca de US\$ 3 milhões – já recuperado – Pedroso a-

firma que ainda está em fase de prospecção de mercado e atuando principalmente no sentido de divulgar a marca Mercury aos potenciais consumidores. Segundo ele, até o momento os resultados estão se mostrando positivos por dois fatores principais: o atendimento personalizado e o reconhecimento mundial da qualidade dos produtos. "A maioria das empresas que visamos atingir no Brasil são filiais de multinacionais e, geralmente, já utilizam os produtos Mercury, o que acaba facilitando o nosso trabalho".

A regional latino-americana possui sete funcionários e atua em conjunto com uma rede terceirizada de engenheiros certificados – 20 no Brasil, dois na Argentina e dois no Chile. O setor de Suporte Técnico, segundo Pedroso, fundamental para o bom desempenho dos produtos, está em contato direto com segmentos correspondentes em Israel e na Califórnia. "Nós não estamos interessados apenas na venda do produto, mas também em mostrar qual a melhor maneira de utilizá-lo, explorando todos os recursos que este oferece e, principalmente, qual a importância de poder contar com uma ferramenta que ajude a gerenciar os riscos. Para isso, contamos com o know-how Mercury, fruto dos investimentos que a empresa vem fazendo no setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D)".

Atualmente, cerca de 20% do orçamento da empresa é destinado a P&D e 40% ao setor de Vendas e Marketing. A empresa possui três grandes centros de desenvolvimento e teste de seus produtos, em Londres, na Califórnia e em Tel Aviv, sendo que o maior está localizado em Israel. "O Centro em Tel Aviv permite que sejam feitos testes via internet em qualquer lugar. É um dos mais avançados do mundo, eu diria até que único em seu gênero. A maior parte dos novos softwares são desenvolvidos no centro israelense", ressalta Pedroso.

A empresa pretende repetir no Brasil uma experiência que já faz parte de

**Apresentamos
o papel couché
que mudou os
padrões brasileiros.**

90¹³
g/m²

Papel Couché Image
da Ripasa. O 1º com
gramaturas diferenciadas
no Brasil. O mais branco
e o mais brilhante.

10⁵
g/m²

11⁵¹
g/m²

Para estar sempre ao seu lado, a Ripasa não espera você pedir, faz antes. Por isso foi a primeira a lançar as gramaturas de acordo com o padrão europeu no seu Papel Couché Image Art e Image Mate. Ele é o único que conta com 105g/m², 130g/m² e 145g/m², além de produzir o 90g/m². Assim, você tem um Papel Couché de máxima qualidade, muito mais branco e, com gramaturas diferenciadas, mais econômico ainda. A Ripasa sabia que essa mudança ia ser melhor para você, porque antecipar o futuro também faz parte do nosso papel.

0 g/m²

145 g/m²

70210 g/m²

		Informações Técnicas		Image Art				
Gramatura	g/m ²	90	105	115	130	145	170	210
Brancura	CIE	133	133	133	133	133	133	133
Lisura PPS	-	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
Brilho 75°	%	77	81	81	81	81	81	81
Espessura	µm	74	84	92	106	120	144	180
Corpo	cm ³ /g	0,82	0,80	0,80	0,81	0,83	0,85	0,86
Opacidade	% ISO	94	95	96	97	97	98	98

Image Art é marca registrada da Ripasa.

		Informações Técnicas		Image Mate				
Gramatura	g/m ²	90	105	115	130	145	170	210
Brancura	CIE	138	138	138	138	138	138	138
Lisura PPS	-	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3
Brilho 75°	%	18	18	18	18	18	18	18
Espessura	µm	94	109	121	139	155	186	238
Corpo	cm ³ /g	1,04	1,04	1,05	1,07	1,07	1,09	1,13
Opacidade	% ISO	96	97	98	99	99	100	100

Image Mate é marca registrada da Ripasa.

Formatos disponíveis em mm: 480x660, 600x890, 660x960, 720x1020, 760x1120, 890x1170.

Bobinas e outros formatos sob consulta.

Aplicações: livros, livros de arte, revistas, anuários, encartes, posters, malas-diretas, catálogos, cartazes etc.

Processos de impressão: offset, tipografia e silk screen.

Tintas de impressão: convencional, UV e IV são preferidas.

Gofragem: sim.

Verniz: máquina e UV.

Laminação: sim.

Dobra: para dobra de papel com gramatura acima de 130 g/m², ou quando em áreas de chapado intenso, a pré-vincagem é necessária.

Características: papel revestido em ambos os lados com acabamento brilhante (Image Art) ou fosco (Image Mate).

Cor: branco.

Fabricação: o Papel Couché Image é produzido a partir de eucaliptos plantados em nossos parques florestais.

Este encarte, produzido em papel couché Image Mate 170 g/m², foi impresso em quadricromia mais uma cor especial, com aplicação de hot stamping, verniz UV e verniz de máquina.

sua tradição em inúmeros países – parcerias com universidades para implantação de programas e cursos de qualidade. “Em Israel, principalmente, esta é uma prática comum. Ainda estamos procurando o parceiro correto no Brasil, mas temos certeza que encontrá-lo é apenas uma questão de tempo”.

O site Submarino, o maior de comércio eletrônico na América Latina, é um dos que já está usando as soluções da Mercury. Com um faturamento médio mensal de R\$ 8 milhões e previsão de faturamento no Natal de R\$ 18 milhões, investiu pouco mais de US\$ 30 mil para garantir a qualidade total de seus serviços aos usuários. O Submarino procurou a Mercury com um simples objetivo: manter o site sete dias por semana, 24 horas por dia no ar.

A empresa fez os testes e realizou

todas as mudanças necessárias para atingir o objetivo traçado. “Foi um grande sucesso. O Submarino poderia perder R\$ 266 mil em um dia fora do ar. O site parado por duas horas causava prejuízo de R\$ 100 mil. Quem atua na Internet precisa garantir a performance do sistema que oferece aos seus usuários. As soluções que utilizamos permitiram que, através de testes e monitoramento, antecipássemos problemas de escala e volume de tráfego. Assim, garantimos alta qualidade para o site”, afirma Flávio Jansen, diretor de Tecnologia do Submarino.

Sob a gerência de Pedroso, a Mercury continua ampliando sua presença na América Latina. No final de 2001, anunciou a parceria com a Adexus, maior empresa chilena de integração de sistemas. Com o acordo, a Adexus passa a ser representante comercial de

todos os produtos da Mercury no Chile. Ambas as empresas investiram cerca de US\$ 400 mil para iniciar as operações no país e esperam um retorno de aproximadamente US\$ 1,5 milhão em vendas. “O Chile é um mercado novo para esse tipo de soluções. A parceria abre nossas portas nesse país”, completa Pedroso.

Os produtos comercializados no Chile são o Load Runner, software que faz diagnóstico do comportamento e da performance do sistema, por meio de testes que simulam a vida real; e o Topaz, solução para gerenciamento de performance na Internet. “As empresas chilenas ainda se ressentem de soluções como estas. Nossa expectativa é muito positiva. Até o final de 2002 esperamos levar esses produtos para 20 novos clientes da região”, conclui.

ENGLISH Resumé

Mercury, Leader of Tests systems

Three among every four companies included in the Fortune “500 Companies” use solutions developed by Mercury Interactive, an Israeli company currently with head offices in California (USA). Mercury Interactive ranks also 13th among the 100 companies quoted by the magazine that had quick growth in the year 2000 and ranked 37th in a survey made with 50 companies by Business Week concerning 2001. In 2001 it was also awarded the Software Support Professionals Association’s WebStar Service prize. The company has been present in Brazil for two years under the coordination of Gilberto Pedroso, Regional Sales manager, and the local representation is also responsible for all Latin America, including Mexico.

Founded in 1989, Mercury Interactive is today world leader in tests solutions for the corporate market and also in the internet applications tests segment. Of the total USD 187.7 million turnover of 1999, 68% result-

ed from sales of internet solutions. Due to a strategical decision, the company decided to concentrate its action in 2001 in internet solutions, CRM and ERPs upgrades. Present in 22 countries, Mercury has two thousand clients all over the world. Currently, about 60% of the world performance management software market is under the control of Mercury. In Brazil, according to Pedroso, Mercury’s potential market is the one hundred largest companies in the country, among which those of the telecommunications sector.

After two years of business in the country and with an investment in the range of USD 3 million—already recouped — Pedroso asserts that the company is still in the market prospection phase and is currently concentrated mainly in making the Mercury brand known with potential consumers. According to him, to date, the results are being positive because of two main reasons: the customized service granted to its clients and the world acknowledgement of the Company’s products quality. The company intends to repeat in Brazil an experience which is already a tradition in several countries—partnerships with universities to

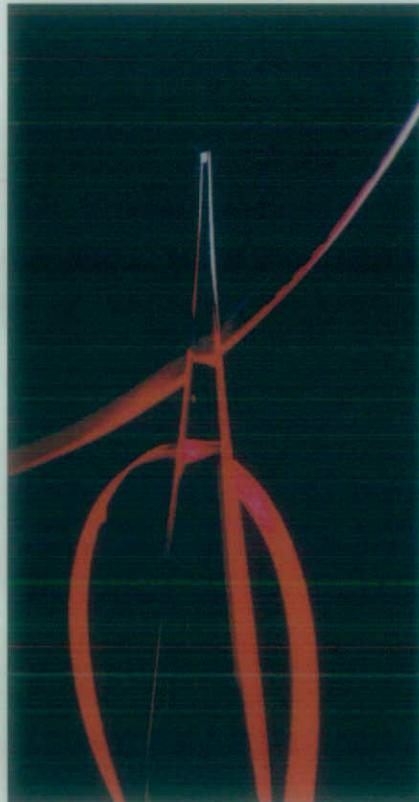
implement quality programmes and courses. The Submarino site, the largest in e-commerce of Latin America is one of those already using the Mercury solutions. With an average monthly turnover in the range of R\$ 8 million and Christmas turnover forecast of R\$ 18 million, it has invested a little more than USD 30 thousand to assure the total quality of services it provides to its users. Submarino approached Mercury with one simply objective: to keep the site operating seven days a week, 24 hours a day. The company carried out the tests and made all the changes necessary to reach the intended target. “It was a great success. Submarino could lose R\$266 thousand in one single day out of operation. Two hours out of operation would cause a loss of R\$100 thousand. Whoever is active on the internet needs to guarantee the performance of the system it offers to its users. The solutions that we use allow that, through tests and monitoring, we could anticipate scale problems and traffic volume. Thus, we guarantee the high quality for the site”, asserts Flávio Jansen, Submarino’s Technology Director.

Precise, investindo em performance

A empresa fez dos softwares para gerenciamento de infra-estrutura de TI o seu grande negócio

O processo irreversível de globalização da economia mundial cada vez mais torna evidente o fato de que somente conseguirão preservar sua posição no mercado internacional as empresas capazes de responder rapidamente às mudanças. Neste cenário, a tecnologia desempenha um papel fundamental fornecendo novas e modernas ferramentas, constituindo-se num diferencial entre os concorrentes destacando-se, em particular, a chamada Tecnologia da Informação (TI). Manter uma infra-estrutura de TI eficiente é, atualmente, um dos principais objetivos das multinacionais. Foi este justamente o segmento escolhido para atuar pela Precise Software Solutions Ltd., empresa especializada no desenvolvimento de softwares para gerenciamento de performance de infra-estrutura de TI.

Fundada em Israel em 1990, possui uma subsidiária nos Estados Unidos e escritórios em vários países. No Brasil, seu distribuidor exclusivo é a LeadComm – Business Technology Partners. Com mais de 1.200 clientes em todo o mundo – instituições científicas e financeiras, companhias de telecomunicações, indústrias de diversos setores –, mantém uma equipe de 66 profissionais ativos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), tendo investido neste segmento cerca de US\$ 5 milhões em 2000. “O mercado de software para gerenciamento de perfo-



mance de infra-estrutura está em constante e rápida evolução, além de ser extremamente competitivo. É um segmento que se caracteriza por rápidas mudanças tecnológicas e está diretamente ligado aos padrões industriais e às necessidades dos clientes. Assim, a Precise deve estar apta a responder de maneira veloz e eficiente às demandas dos seus consumidores. Para isso, precisa contar com uma equipe de P&D qualificada”, afirma César de Afonseca e

Silva Neto, diretor-presidente da LeadComm.

Atuando há quatro anos como distribuidor de empresas líderes no mercado internacional de tecnologia, Afonseca e Silva está sempre atento às necessidades das grandes corporações. Trabalhando com parceiros regionais, entre os quais De-dalus e JFM, a LeadComm tornou-se distribuidora da Precise após vencer uma concorrência há dois anos. Com a incumbência não apenas pela venda dos produtos, mas também pelo treinamento e suporte técnico contínuo, Afonseca afirma que o êxito de mercado da Precise em todo o mundo está se repetindo no Brasil.

Responsável inicialmente por menos de 10% do faturamento da LeadComm, a marca israelense responde atualmente por mais de 60%. Seu público-alvo são as multinacionais de porte e Afonseca explica o porquê: “São estas que fazem investimentos grandes em infra-estrutura e são estas que precisam de produtos que garantam o funcionamento eficiente dos equipamentos e sistemas. A experiência já mostrou que performance ineficiente de TI pode ser frustrante e custar caro, e atualmente existem recursos que diminuem drasticamente as margens de risco. Como afirma o slogan da Precise, ‘Performance é o nosso negócio’. Ou seja, nós temos as soluções”. No Brasil, Afonseca está concentrando sua

atuação nas empresas de telecomunicações e já conta, entre seus clientes, com Telesp Celular, BCP, Telefonica Celular, Telemig Celular, Embratel e outras.

Segundo o diretor-presidente da LeadComm, no mundo dos negócios de hoje, crescimento e rentabilidade estão diretamente ligados à performance da infra-estrutura de TI. A competitividade global pressiona e torna necessário encontrarse meios mais eficientes de atrair, atender e manter clientes. O fato de atualmente inúmeras companhias terem que atender centenas, milhares e até milhões de usuários de maneira ininterrupta, através de seus sistemas de acesso e aplicativos, exige infra-estruturas eficientes mais do que no passado, principalmente porque a competi-

ção é grande. “As empresas estão investindo milhões na construção de infra-estrutura multifacetada, integrando hardware e software para que interajam de maneira eficiente. As empresas precisam do retorno de seu investimento e nós garantimos isso. Estudos feitos pela Precise com seus usuários indicam que a maioria obtém no primeiro ano um retorno de 350% em relação ao total investido e que parte deste total é novamente destinado à empresa”.

Para fortalecer sua presença no mercado internacional e aumentar a penetração de seus produtos, a Precise fez parcerias estratégicas com duas empresas – a EMC² Corporation e a Amdocs Corporation, esta última também israelense. De acordo com os termos da parceria, as duas empresas passam a integrar as

soluções Precise aos aplicativos por elas desenvolvidos. “Em termos concretos significa abrir novos canais de aproximação com consumidores potenciais e também oportunidades de outros negócios. Representa, ainda, o reconhecimento da nossa tecnologia”, explica Afonseca.

No Brasil, além de distribuir a linha Precise, a LeadComm representa também a EMC². Para o próximo ano, Afonseca planeja expandir sua empresa para outras cidades do País e realizar novas parcerias, sem deixar de investir constantemente no fortalecimento da marca israelense. “Nós recebemos todo o apoio necessário da matriz em Israel, pois a empresa está apostando no mercado brasileiro e nós também”, finaliza o diretor-presidente da LeadComm.

ENGLISH *Resume*

Precise – investing in performance

The irreversible globalisation process of the world economy has increasingly made clear the fact that only those companies able to quickly answer to changes will maintain their status in the international market. Within such scenario, technology plays a critical role while providing new and modern tools, and is thus a distinctive feature among competitors, with particular emphasis on the so called Information Technology (IT). Currently, keeping an efficient IT infrastructure is one of the main goals of the multinational companies. This was precisely the operating segment chosen by Precise Software Solutions Ltd., a company specialising in software development for IT infrastructure performance management.

Founded in Israel in 1990, it has a subsidiary in the United States and offices in a number of countries. In Brazil, its sole distributor is LeadComm – Business Technology Partners, of which César de Afonseca e Silva is the chairman. With over 1,200 clients all over the world, it maintains a team of 66 active Research & Development professionals, having invested in this segment about USD 5 million in 2000.

Having operated for four years as a distributor to leading companies in the technology world market, Afonseca e Silva is always on the alert for big corporations' needs. In partnership with Dedalus and J.F.M., LeadComm has become Precise's distributor after winning a tender two years ago. Initially accounting for at least 10% of LeadComm's turnover, the Israeli brand today stands for over 60%

and has among its clients Telesp Celular, BCP, Telefonica Celular, Telemig Celular and Embratel, among others.

In order to strengthen its presence in the international market and increase its products' market penetration, Precise has made strategic partnerships with two companies – EMC Corporation and Amdocs Corporations, the latter an Israeli company as well. In addition to distributing Precise's line, LeadComm is also an EMC representative. For the next year Afonseca has many plans, among them the expansion of his company to other cities of the country and the achievement of new partnerships, without failing to constantly invest in strengthening the Precise brand.

ALEPH 500, tecnologia para bibliotecas

O sistema surgiu na Universidade Hebraica de Jerusalém e atualmente é utilizado em instituições do mundo inteiro

Espresso comum em todo o mundo que universidades e instituições acadêmicas desempenham um papel fundamental para as inovações científico-tecnológicas. Em Israel, em particular, os centros de pesquisa têm sido responsáveis por grande parte dos êxitos da indústria israelense. E foi na instituição de ensino superior mais antiga de Israel, a Universidade Hebraica de Jerusalém, que foi criado o primeiro sistema de automação de bibliotecas do país, em 1980, o ALEPH.

Desenvolvido inicialmente para atender as necessidades internas da instituição, o Sistema ALEPH, como se tornou conhecido, levou à criação da empresa Ex Libris, considerada atualmente líder mundial no desenvolvimento de aplicativos de alta tecnologia para bibliotecas e centros de informação. Sua última versão, o ALEPH500, está instalada em 540 instituições em 45 países e é utilizada por três milhões de usuários. No Brasil, os produtos da empresa israelense estão sendo distribuídos pela Bibnet Bibliotecas Digitais Ltda., sob a gerência de Marcelo Valle da Fonseca.

Com sede em Tel Aviv, a Ex Libris possui cinco subsidiárias – Alemanha, Austrália, Estados Unidos, Luxemburgo e Inglaterra –, somando um total de 180 funcionários, incluindo uma equipe de analistas de sistemas e bibliotecários. Os Centros de Desenvolvimento estão localiza-

dos em Jerusalém, Hamburgo (Alemanha) e Chicago (EUA). É nestes três centros que estão instalados os equipamentos que, por medida de segurança, fazem diariamente a atualização do código fonte do sistema no que se chama “espelhamento de máquinas”. A empresa conta ainda com escritórios locais e distribuidores na África do Sul, China, Colômbia, Dinamarca, França, Grécia, Hungria, Itália, Noruega, Polônia, no Chile, México e em Portugal e Taipei.

Segundo Valle da Fonseca, a principal vantagem do ALEPH 500 é ser modular, amplamente flexível e aberto, podendo ser personalizado

conforme as necessidades de cada cliente. O conjunto de tabelas de configuração permite à equipe da biblioteca controlar e modificar o ambiente a qualquer momento e a flexibilidade do sistema também é refletida pelo número de idiomas suportado, que está disponível na interface do usuário em 20 idiomas. “Outra característica do ALEPH 500 é que, mantendo seu sistema original, a biblioteca pode acrescentar novos equipamentos, mesmo sendo de diversos fornecedores e diferentes sistemas operacionais, pois este suporta inúmeras plataformas de hardware e a biblioteca não

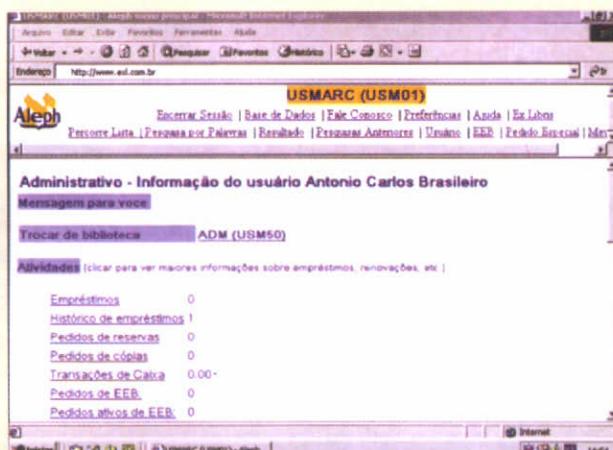
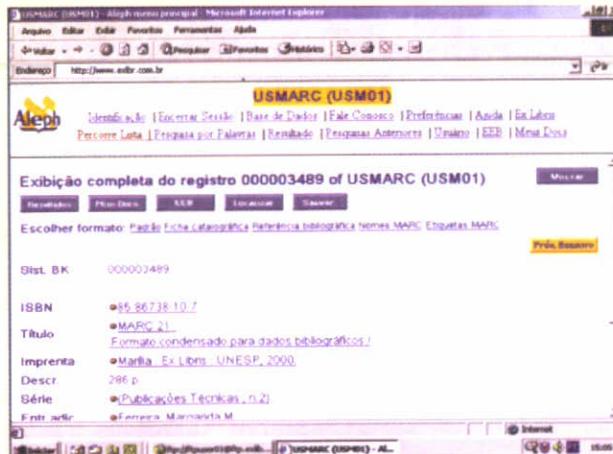
SOFTWARE

precisa mudar o sistema em função de um crescimento inesperado", explica Valle da Fonseca.

O Sistema ALEPH 500, em função de sua arquitetura aberta, é aplicável para instituições que possuem bibliotecas em locais diferentes, como as universidades, e também para aquelas que participam de consórcios. "Atualmente, quase toda biblioteca faz parte de algum consórcio, seja ele local, regional ou nacional, no qual é essencial um compartilhamento de recursos efetivos. Com o ALEPH500 não é preciso que todos os participantes de um consórcio operem através do mesmo sistema, pois o nosso produto se comunica com qualquer outro sistema aberto", explica.

O primeiro Sistema ALEPH foi implantado no Brasil em 1993 na Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul; em 1996, a Ex Libris montou um escritório dentro da Universidade de São Paulo, posteriormente transferido para a Universidade São Marcos, em São Paulo; e, em 1998, a Bibnet tornou-se o distribuidor nacional da empresa israelense no Brasil. A Bibnet possui nove funcionários fixos e vários parceiros contratados de acordo com o porte dos projetos desenvolvidos. Nos últimos anos, a Ex Libris já investiu no Brasil cerca de US\$ 1,5 milhão.

A carteira de clientes da Ex Libris no Brasil inclui, entre outros, a Agência Nacional do Petróleo (RJ), a Biblioteca Luiz Vianna Filho do Senado Federal (Brasília), a Faculdade de Engenharia Industrial (SP), a Fundação Oswaldo Cruz (RJ), o Instituto de Pesquisas Tecnológicas (SP), a Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul e de São Paulo (RS, SP), a Universidade Estadual Paulista (SP), a Universidade Federal de Juiz de Fora (MG), a Universidade do Rio Grande do Norte (RN), a Universidade Federal



O usuário tem controle total sobre sua situação na biblioteca, verifica multas, empréstimos, reservas, pode pedir entrega de material, novas reservas e empréstimos entre bibliotecas

do Rio Grande do Sul (RS), a Universidade Federal do Rio de Janeiro (RJ), a Universidade Federal de São Carlos (SP), a Universidade Luterana do Brasil (RS), a Universidade de São Paulo (SP) e a Universidade do Vale do Rio dos Sinos (RS).

Desde que foi criado pela Universidade Hebraica de Jerusalém, o ALEPH passou por várias versões. Em 1984, foi lançado o ALEPH 200, ano em que foi assinado o primeiro contrato na Europa, com a Espanha. Em 1986, foi criada a Ex Libris para vender e dar suporte ao ALEPH fora de Israel. No mesmo

ano, a Ex Libris assumiu o desenvolvimento do ALEPH e manteve o mesmo grupo da universidade que trabalhava diretamente no projeto. Foi o início de uma nova fase. Um ano mais tarde, fez uma parceria com a Oracle.

O ALEPH 500 possui Módulos de Catalogação – Processamento Bibliográfico, Aquisição, Controle de Periódicos, Módulo Circulação, Empréstimo entre Bibliotecas – EEB, Pesquisa – Acesso Público a Informação (Opac) e Informações do Usuário. Além do ALEPH 500, a Ex Libris possui outros produtos:

Metalib – um portal de informações para bibliotecas, instituições e consórcios com uma interface de usuário padronizada para o gerenciamento de sistemas de informação. O Metalib permite a organização, disseminação e recuperação de informação acadêmico-científica em um ambiente heterogêneo de bases de dados eletrônicos e catálogos de bibliotecas.

ALEPH Cluster – fornece estrutura e serviços necessários para gerenciar consórcios e bibliotecas em diversas localizações.

Digitool Library – fornece facilidades para gerenciamento de coleções digitais que juntas constituem a crescente biblioteca digital global.

SFX – trabalha em conjunto com

outros sistemas e permite ligações entre todas as partes de uma coleção eletrônica, incluindo repositórios de textos integrais, serviços de indexação e resumos, bases de dados referenciais, catálogos on-line da biblioteca e referências bibliográficas que aparecem em artigos de pesquisa e outros recursos da web. É considerado um gerenciador de serviços de última geração.

“O SFX é o primeiro sistema comercial que utiliza o Open URL, formato aplicativo que vai se tornar padrão público ISO e foi desenvolvido pela Universidade de Gent, na Bélgica, em parceria com a Ex Libris. É uma ferramenta inteligente que abre links e cria novos serviços dentro do sistema”, explica Valle da Fonseca. A Ex Libris está

trazendo para o Brasil um novo produto, o ALEPHINO, um sistema mais simples, adequado para bibliotecas de pequeno e médio porte.

Como parte de sua estratégia de mercado, a empresa participa dos dois principais eventos do setor de biblioteconomia do Brasil: o Seminário Nacional de Bibliotecas Universitárias (SNBU) e o Congresso Brasileiro de Bibliotecas e Documentação (CBBD), além de promover seminários ligados ao setor. Em termos mundiais, a empresa israelense promove seminários a cada dois anos cujo objetivo é aproximar-se dos clientes para conhecer melhor suas necessidades. O último foi realizado em maio de 2000, em Israel, o próximo será realizado em abril de 2002.

ENGLISH Resumo

Aleph 500, technology for libraries

It is common wisdom all over the world that universities and academic institutions play a fundamental role for the scientific and technological innovations. In Israel, in particular, the research centres have been responsible for a great part of the successes of the Israeli manufacturing industry. And it was in the oldest higher teaching institution of Israel, the Hebrew University of Jerusalem, that the first library automation system of the country was created in 1980 – the ALEPH.

Developed initially to meet the internal needs of the institution, the ALEPH System – as it became known – led to the creation of the Ex Libris company, considered currently world leader in the development of high technology applications for libraries and information centres. Its latest version, the ALEPH 500 is installed in 540 institutions in 45

countries and serves three million users. In Brazil, the products of the Israeli company are being distributed by Bibnet Bibliotecas Digitais Ltd., under the management of Marcelo Valle da Fonseca.

With head offices in Tel Aviv, Ex Libris has five subsidiaries – Germany, Australia, USA, Luxembourg and England – making a total of 180 employees, including a team of system analysts and librarians. The Development Centres are located in Jerusalem, Hamburg (Germany) and Chicago (USA).

According to Valle da Fonseca, the main advantage of the ALEPH 500 is to be modular, largely flexible and open, and that it may be customised according to the needs of each user. The set of configuration charts allows the library team to control and modify the environment at any moment and the flexibility of the system is also reflected by the number of languages supported by the system, which in the user interface is available in 20 languages.

The ALEPH 500 System, as a function of its architecture, is useful for institutions

that have libraries in different places, such as universities, and also for those that take part in consortiums. The first ALEPH System was implemented in Brazil in 1993 in the Pontifical Catholic University of Rio Grande do Sul; in 1996 Ex Libris installed an office inside the University of São Paulo, which was later transferred to the São Marcos University in São Paulo; and in 1998 Bibnet became the national distributor of the Israeli company in Brazil. In the last years Ex Libris has already invested about USD 1.5 million in Brazil.

Since it was created by the Hebrew University of Jerusalem, ALEPH 100 has had several versions. In 1984, Aleph 200 was launched, and in that year the first contract in Europe was entered. In 1986, Ex Libris was created, a company that maintains the same group that directly worked in the project in the university. A new stage was started. In 1994 ALEPH 400, a hybrid programme, was brought to the market, and in 1996 the company changed its development team. One year later, it entered a partnership with Oracle.



A vida que a gente quer depende do que a gente faz.

A Cia. Suzano criou o Instituto Ecofuturo, uma organização não-governamental, para promover o desenvolvimento sustentável no Brasil. Ou seja, buscar a melhoria da qualidade de vida a partir do equilíbrio entre desenvolvimento econômico, social e ambiental. Com o Instituto Ecofuturo, a Cia. Suzano oferece à sociedade a mesma competência e inovação que marcaram sua história de sucesso e responsabilidade social.

ECOFUTURO

www.ecofuturo.org.br

Instituído por:



SUZANO

Desaceleração compromete setor

Competição e queda nos investimentos devem marcar 2002

A expansão vertiginosa observada nas telecomunicações do Brasil nos últimos anos começou a perder fôlego em 2001 e, em 2002, corre o risco de empurrar, com o crescimento do setor abalado pela queda de renda da população e pela redução dos investimentos das operadoras de telefonia. De acordo com estimativas da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel), órgão responsável pela regulamentação e pelo estabelecimento de metas, serão 40,5 milhões de telefones fixos no País este ano, 115,4% acima dos 18,8 milhões em 1997. No mesmo período, a previsão é de que o número de telefones celulares chegue a 29,2 milhões, um crescimento de 534,8% sobre os 4,6 milhões de quatro anos atrás.

"A privatização foi um sucesso, com operadoras como Telefonica, Telemar e Embratel ultrapassando as metas estabelecidas para 2003", diz Ethevaldo Siqueira, especialista em tecnologia da informação. Siqueira observa que 2002 será um ano marcado pela competição, pois as companhias telefônicas, até então divididas por áreas geográficas, poderão prestar serviços nas regiões de suas concorrentes. Siqueira afirma que também podem surgir novos competidores no mercado brasileiro, como a norte-americana AT&T. "Algumas empresas também poderão oferecer produtos bem especializados, principalmente a clientes corporativos, como grandes empresas e bancos".

O resultado dos investimentos das empresas de telecomunicações pode ser sentido nas residências. Antes da



privatização, que movimentou cerca de US\$ 22 bilhões, uma linha telefônica demorava mais de um ano para ser instalada, dependendo da região. "Hoje, as companhias procuram instalar telefones no menor prazo possível", diz Siqueira, tendência que deve continuar. "Se em 2001 a instalação levava 60 dias, em 2002 poderá demorar duas semanas".

Mas o quadro favorável ao setor mudou em 2001, com os sinais de desaceleração da economia mundial no horizonte, o que, no caso brasileiro, foi reforçado pelo início do rationamento de energia. O divisor de águas foi o cancelamento, em agosto, do segundo leilão das concessões da banda C de telefonia móvel por falta de interessados. A expectativa da Anatel era que as bandas C, D e E começassem a funcionar no início de 2002 para concorrer com as bandas A e B, em operação. Recentemente, a Telefonica, empresa espanhola que atua em São Paulo, declarou que a fase de investimentos bilionários no País já passou. Só em 2001 a companhia investiu R\$ 6 bilhões, principalmente na antecipação das metas de expansão da extin-

ta Telesp, ao encerrar outubro com 13 milhões de linhas instaladas.

Na opinião de Dário Dal Piaz, vice-presidente para a América Latina da consultoria norte-americana Yankee Group, a proposta de abertura do setor em 2002 está em desacordo com o mercado mundial. "Um exemplo é a meta da Anatel para que as empresas de telefonia fixa cubram a demanda por telefones em cidades acima de 200 mil habitantes em dois anos, o que representa um investimento inicial excessivo para a situação atual, já que exige dólares para se obter uma receita em real." Piaz recorda que na fase áurea da privatização existia capital de sobra no mundo, época de câmbio mais estável, com o dólar na faixa de R\$ 1,75. "Atualmente, as empresas telefônicas que atuam no Brasil enfrentam problemas nos mercados de origem", afirma o consultor, o que torna os investidores mais seletivos.

Na ponta do consumo também há sinais preocupantes no horizonte. Se em poucos anos o telefone deixou de ser um símbolo de status para se tornar um aparelho encontrado nas casas de usuários de todas as classes sociais, a queda da renda da população levou a inadimplência para a periferia das grandes cidades. Pelos cálculos atuais, 2,5 milhões de linhas foram desativadas entre janeiro e setembro de 2001. "Muita gente que comprou telefone não tem renda suficiente para pagar a conta", observa Ethevaldo Siqueira. A inadimplência de parte dos consumidores é uma das mazelas enfrentadas pelas empresas telefô-

T•E•L•E•C•O•M•U•N•I•C•A•Ç•Õ•E•S

Perspectivas para ampliação e modernização Expansion and updating prospects

Realização/Projeção Achieved/Estimated	1994	1995	1996	1997	1998	1999/2000	2001	2002	2003	2004	2005
Telefonia fixa – uso individual (em milhões) Fixed Telephony - Personal use - in million	13,3	14,5	16,5	18,8	22,1	278/35,0	40,5	45,1	49,6	53,8	58,0
Telefonia fixa – uso público (em mil) Fixed Telephony - Public use - in Thousand	342,6	366,7	428,4	520,5	589,1	739,9/913,2	1085,3	1258,6	1430,5	1537,5	1642,2
Serviços fixos de redes e circuitos – em milhões de usuários Network and circuit fixed services - in million users	1,0	1,5	2,5	3,5	5,0	70/9,0	12,0	16,0	21,0	28,0	32,0
Investimentos em serviços fixos (em R\$ bilhões) Investments in fixed services - in R\$ billion	-	-	-	-	-	-/11,8	9,9	8,8	7,7	7,2	6,8
Telefonia móvel – acesso ao celular (em milhões) Mobile telephony - cell phone access - in million	0,8	1,4	2,7	4,6	7,4	15,0/21,5	29,2	37,5	45,5	52,5	58,8
Investimentos em serviços móveis (em R\$ bilhões)- Investments in mobile services - in R\$ billion	-	-	-	-	-	-/4,2	5,5	6,4	7,0	7,4	7,8
Investimentos em serviços de comunicação de massa (em R\$ bilhões) Investments in mass communication services - in R\$ billion	-	-	-	-	-	-/3,0	3,6	3,5	3,8	3,9	3,9

Fonte: Anatel
Source: Anatel

nicas. "Existem distorções, como a tarifa de interurbano internacional, DDI, ser em alguns casos mais barata que a do interurbano local, o DDD", diz Siqueira. Outro problema de peso apontado por Siqueira

para as companhias telefônicas que atuam no Brasil é o volume de impostos, que supera a marca de 40%, patamar digno de produtos supérfluos como perfumes, cigarros e bebidas.

Longe dos bons tempos de crescimento, o setor de telecomunicações tem condições de se recuperar se for confirmada a expectativa de reação da economia neste ano de 2002.

AMARAL GURGEL Advogados

Brazilian Business Lawyers
www.amaralgurgel.com

São Paulo

Brasília

London

Vancouver

ENGLISH Resumo

Slowdown threatens the telecommunications industry

The sudden expansion that has been observed in the last years in telecommunications in Brazil started to lose breath. In 2001 and 2002 it runs the risk of jamming, with this industry's expansion disturbed by the drop in the people's income and decrease in investments by the telephony carriers. According to estimates made by the National Agency of Telecommunications (Anatel), which is the body in charge of the regulation and establishment of targets, the number of fixed telephone sets in the country will be 40.5 million this year, 115.4% above the 18.8 million in 1997. In the same period, the number of cell phones is estimated to reach 29.2 million, a 534.8% growth over the 4.6 million four years ago.

The outcome of the telecommunication companies' investments may be felt in the homes. Prior to the privatisation, which amounted to about USD 22 billion, it took more than a year for a phone line to be installed, depending on the region. However, the scenario favourable to the industry changed in 2001, with signs of slowdown in the horizon of the world economy, and this in the Brazilian case was enhanced by the start of electric power rationing. Turnabout was the calling off in August of the second auction of the C Band mobile telephony concessions due to lack of interested parties. Anatel's expectation was that the C, D and E Bands would start to operate in early 2002 to compete with the already operating A and B Bands.

According to Dálio Dal Piaz, Vice President for Latin America of the US consulting company Yankee Group, the proposal to open the industry in 2002 goes against world market trends.

"One example is Anatel's goal that the fixed telephony companies meet the telephone demand in cities having more than 200 thousand inhabitants within two years, what stands for an excessive initial investment for the current situation, since dollars are required for a revenue to be obtained in Reais."

On the consumption side there are also worrying signs on the horizon. If in few years the telephone stopped being a status symbol to become a set found in the homes of every social class users, the drop in the people's income brought default to the big cities' outskirts. According to current calculations, 2.5 million lines were disconnected between January and September 2001. Another major concern for the telephone companies operating in Brazil is the tax load, which exceeds 40%.

Ventis

Desenvolvimento e Manutenção de Sites
Hospedagem Corporativa
Consultoria de Webmarketing
E-commerce



Web Solutions



www.ventis.com.br
ventis@ventis.com.br



Know-how da Gilat e ECI agilizam Embratel

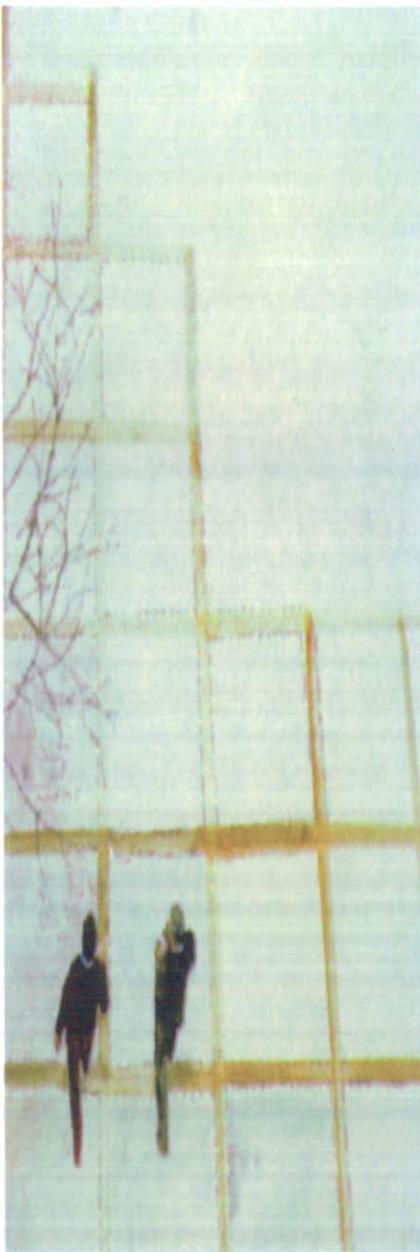
Tecnologia de empresas israelenses ajuda a companhia a conquistar novos segmentos do mercado

Na disputa por uma fatia maior do mercado de telecomunicação, vence quem oferecer mais qualidade e eficiência ao consumidor. E qualidade e eficiência, atualmente, estão diretamente relacionadas à tecnologia de ponta. Para manter sua posição no mercado e enfrentar a concorrência, a Empresa Brasileira de Telecomunicações (Embratel) vem fazendo parcerias estratégicas e se cercando de fornecedores líderes mundiais em seu segmento.

Entre os parceiros da Embratel estão duas empresas israelenses – a Gilat Satellite Networks e a ECI Telecom. A primeira é fabricante de equipamentos para estações terrenas de pequeno porte via satélite (VSATs) e a segunda de equipamentos DCME (Digital Common Multiplex Equipment), utilizado para compressão de sinais digitais nas rotas de longa distância da Embratel.

Segundo Carlos Henrique Queirós da Silva, diretor da Embratel, a utilização do VSAT Gilat permite a ligação dos clientes da companhia diretamente aos satélites Brasilsat em curto espaço de tempo e sem necessidade de implantação de enlaces para conexão dos clientes da companhia às rotas da Embratel. Já o DCMEs ECI aumenta a capacidade de transmissão das rotas.

O Brasilsat B4, lançado em agosto de 2000, tornou-se o primeiro satélite brasileiro a cobrir toda a América do Sul, com 28 transpon-



ders (canais de transmissão) e ainda transponders em Banda C estendida. A quarta unidade da segunda geração de satélites de comunicação da Embratel abriu novos mercados para empresas dos mais diversos setores, oferecendo suporte à transmissão telefônica, de dados, internet e sinais de televisão.

Em novembro de 2000, a Unidade de Satélites da Embratel tornou-se uma empresa independente, batizada de Star One, usuária da tecnologia da Gilat. Os acionistas da Embratel e da SES Astra (Société Européenne des Satellites) aprovaram o plano de negócios da nova empresa, que opera a maior frota de satélites da América do Sul e lançará serviços de internet de banda larga, abrangendo toda a região. A Embratel detém 80,01% de participação na nova companhia e a SES, sua parceira estratégica, 19,99%. A Star One possui quatro satélites da Banda C e fornece aluguéis de transponder, transmissão de sinais de TV e rádio e transmissão de comunicação de trunking. Possui direito de aterrissagem nos Estados Unidos, Chile, Peru, Argentina, Uruguai e Paraguai.

A Embratel foi a primeira empresa de telecomunicações do País a construir uma supervia digital de telecomunicações, de âmbito nacional e internacional e de tecnologia avançada. Atualmente, possui rede de fibra ótica própria, com mais de um milhão de quilômetros, além de

24 mil quilômetros de rede de microondas 100% digital e uma rede nacional de comunicação por satélite com mais de 80 estações terrenas.

Em dezembro de 2001, a Embratel anunciou que a capacidade de banda internacional do backbone de sua internet ultrapassou dois Gbps, com a ativação de mais quatro circuitos internacionais. Com esses novos circuitos, que se juntam aos outros treze já existentes, a conexão internacional da internet via Embratel passa a ser feita inteiramente por meio de fibra ótica. Como resultado, aumenta a capacidade de tráfego, garantindo maior qualidade, disponibilidade e confiabilidade.

A Unidade de Internet da Embratel vem investindo continuamente na expansão de seu backbone, atendendo à demanda de clientes cada vez mais globalizados. "Atualmente, os circuitos internacionais conectam nossos clientes à Europa, ao Mercosul e à América do Norte, com o compromisso de oferecer maior capacidade, diversidade e qualidade. Ultrapassar a barreira dos dois Gbps é um marco e representa a liderança que a nossa empresa mantém neste segmento, pois todos os demais backbones juntos têm menos que um Gbps de conectividade internacional", afirma Aloysio Xavier, gerente-geral da unidade.

Segundo Xavier, a qualidade dos serviços de internet da Embratel foi confirmada quando a empresa recebeu o certificado de qualidade Cisco Powered Network (CPN), maior fabricante de roteadores do mundo. A rede de internet via Embratel foi a primeira e uma das únicas no Brasil a garantir, em contrato, índices explícitos de desempenho por meio do programa SLA (Service Level Agreement).

No exterior, a Embratel participa das organizações Intelsat e Inmar-

sat, que operam satélites para comunicações internacionais. Para o tráfego de serviços de telecomunicações internacionais, conta com três sistemas de cabos submarinos de fibras ópticas – Unisur, Americas II, Atlantis II e Columbus III –, interligando o Brasil aos países do Mercosul, aos Estados Unidos, à Europa e à Ásia. Por meio do Unisur foi criado o Projeto Sintonia, que interliga os países sul-americanos por uma rede digital integrada, dinamizando as comunicações e o fluxo de negócios entre Brasil, Argentina, Chile e Uruguai.

RETROSPECTIVA

A Embratel foi criada em 16 de setembro de 1965 como empresa de economia mista. Em 29 de julho de 1998, com a realização do leilão do Sistema Telebrás, o controle acionário da companhia foi adquirido pela norte-americana WorldCom, a segunda maior empresa do mercado norte-americano de ligações interurbanas e líder na criação e no fornecimento de serviços de tecnologia de informação. Desde sua criação, em 1968, a WorldCom é reconhecida como pioneira na criação da concorrência no mercado de ligações interurbanas. Sediada em Washington, D.C., tem uma receita anual de US\$ 39,1 bilhões e cerca de 70 mil empregados em todo o mundo.

Ao longo de sua história e acompanhando as transformações nas relações mundiais, a WorldCom avançou na integração dos serviços de longa distância com telefonia local sem fio, internet, transmissão de dados, paging, teleconferência e outros serviços internacionais de telecomunicações. Nos últimos dez anos, a empresa conquistou 30% do mercado de chamadas internacionais dos Estados Unidos, consagrando-se como a segunda maior companhia telefônica de longa dis-

tância nos Estados Unidos e atende mais de 22 milhões de pequenas empresas e usuários residenciais.

O ano de 2001 marcou uma nova fase na expansão da Embratel na América do Sul, começando pela Argentina, tornando-se a primeira operadora brasileira de telecomunicações do Brasil a se instalar em outro país da região. Ao lado da WorldCom Latin America, a Embratel oferece serviços avançados de comunicação de dados, internet e voz com eficácia e qualidade, sem precedentes, para clientes residenciais e corporações multinacionais. Os dois primeiros serviços lançados na Argentina foram o Embratel IPL (linha dedicada) e o FastnetGlobal (baseado no protocolo Frame Relay).

Definindo prioridades, em 2000 a Embratel investiu R\$ 1,4 bilhão dos quais R\$ 500 milhões apenas no último trimestre do ano. Os investimentos foram direcionados principalmente a acesso local, pontos de presença, fibra ótica de longa distância, dados e serviços de internet, sistemas de faturamento e atendimento ao cliente. O acesso local é uma importante área de investimentos para a Embratel, pois, a partir do início deste ano, a empresa estará pronta para prover serviços locais para o mercado corporativo.

Desde 1998, foram investidos em infra-estrutura local cerca de R\$ 700 milhões, na criação da maior rede alternativa do Brasil. São mais de 600 km de rota e 50 mil km de fibras ópticas metropolitanas, incluindo anéis urbanos e 14 mil prédios conectados por fibra e rádio digital. Com a finalidade de preparar a companhia para essa nova fase do mercado, foi criada a Unidade de Negócios de Serviços Locais.

Um dos exemplos do tipo de serviço que a Embratel pode prestar é o contrato assinado com a BCP Te-

lecomunicações para o fornecimento de backbone ótico, interligando por fibras óticas todas as Centrais de Comutação (CCs) da BCP com o escritório principal da empresa, na cidade de São Paulo. Esse serviço permite maior velocidade e confiabilidade nas transmissões da rede BCP. O contrato prevê o fornecimento pela Embratel de todo o backbone de alta velocidade em fibra ótica da BCP, capacitando-a a

operar sua rede de transporte de sinal de telefonia celular. A BCP Telecomunicações é uma operadora concessionária de Serviço Móvel Celular da Banda B que atua em duas áreas de concessão: Área 1 (Região Metropolitana de São Paulo) e Área 10 (Alagoas, Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará e Piauí).

A empresa vem também se adaptando aos padrões internacionais de

qualidade. Em 1997, a estação terrena de Morungaba obteve o certificado de qualidade ISO 9002 e, no ano seguinte, foi a vez das estações terrenas de comunicações por satélite – de Tanguá e de Guaratiba. A estação localizada em Fernando de Noronha conseguiu também a ISO 14001, que normatiza os processos internos visando diminuir e até eliminar ações que ameacem o equilíbrio do meio ambiente.

ENGLISH *Resume*

Gilat's and ECI 's Know How Speeds Up Embratel

In the dispute for a larger share of the telecommunication market, whoever offers more quality and efficiency to the consumer wins. And quality and efficiency, currently, are directly related to state-of-the-art technology. In order to keep its market position and face the competition, Empresa Brasileira de Telecomunicações (Embratel) has been entering strategical partnerships and resorting to suppliers which are world leaders in their industry.

Two Israeli companies, Gilat Satellite Networks and ECI Telecom are currently among the Embratel partners. The first manufactures equipment for via satellite (VSATs) small size ground stations, and the second, DCME (Digital Common Multiplex Equipment) is used to compress digital signs in the long distance routes of Embratel.

According to Carlos Henrique Queirós da Siva, Director of Embratel, the utilisation of the VSAT Gilat allows to link clients of the company directly to the Brasilsat satellites in a short period of time, and with no need to install links for

the connection of the company clients to the Embratel routes. The ECI DCMEs, on their turn, increase the route transmission capacity. The Brasilsat B4, launched in August 2000, became the first Brazilian satellite to cover all of South America, with 28 transponders (transmission channels), and further, extended C Band transponders. The fourth unit of the second generation of Embratel's communication satellites opened new markets for companies in the most different sectors, offering support to the telephone transmission, telephone data, Internet and television sign transmission.

In November 2000, Embratel's Satellite Unit became an independent company, named Star One—using the Gilat technology. The shareholders of Embratel and of SES Astra (Société Européenne des Satellites) approved the business plan of the new company, which operates the largest satellite fleet of South America and which will launch broadband Internet services, encompassing the entire region. Embratel holds an 80.01% stake in the new company and SES, its strategical partner, 19.99%. Star One has four C Band satellites, and supplies transponder leasing, TV and radio sign transmission and trunking communication transmission. It has direct landing in the United States, Chile, Peru, Argentina, Uruguay and

Paraguay.

Abroad, Embratel takes part in the Intelsat and Inmarsat organisations, which operate satellites for international communications. For the traffic of international telecommunication services, it has three underwater optical fibre cable systems—UNISUR, AMERICAS II, ATLANTIS II and COLUMBUS III—, interconnecting Brazil to the countries of Mercosur, to the United States, Europe and Asia. Through UNISUR, the Sintonia Project was created, which interconnects the South American countries through an integrated digital network, speeding up the communications and the flow of business among Brazil, Argentina, Chile and Uruguay.

Embratel was founded on September 16, 1965, as a partly state- and partly private-owned company. On July 29, 1998, with the auction of the Telebrás System, the share control of the company was acquired by the American WorldCom, the second largest American company for intercity connections, and leader in the creation and supply of information technology services. Since its inception in 1968, WorldCom is acknowledged as pioneer for having started competition in the intercity call market. With head offices in Washington, D.C., it has an annual turnover of USD 39.1 billion and about 70 thousand employees all over the world.

Amdocs marca presença na Futurecom

Empresa apresenta soluções para telecomunicações durante evento em Florianópolis

Amdocs Brasil, empresa fornecedora de soluções completas de billing, serviços de *outsourcing*, CRM e *order management*, foi uma das patrocinadoras e participantes da Feira e Congresso Internacional de Telecomunicações e Tecnologia da Informação – a Futurecom 2001, realizados em novembro, em Florianópolis (SC).

Durante o evento, a empresa, subsidiária do Grupo Amdocs, de Israel, demonstrou suas soluções e experiência na integração de serviços em telefonia fixa, móvel-2G/2, 5G/3G, longa distância, banda larga, comércio eletrônico e internet, além de suas ferramentas para migração eficaz à tecnologia de nova geração. O diretor de Vendas e Marketing da companhia no País, Ernesto Watanabe, proferiu a palestra “Billing da nova geração: desafios e oportunidades”.

“Participar da Futurecom 2001 foi uma iniciativa excelente, pois foram feitos importantes contatos para a continuidade e para o surgimento de novos negócios. Apesar do público ser pequeno, tinha um perfil específico e representativo do mercado”, afirmou Watanabe, ressaltando que a Amdocs do Brasil tem a política de participar de eventos nacionais e latino-americanos, como feiras e congressos diretamente ligados ao seu público-alvo.

Há 19 anos no mercado, o Grupo Amdocs é fornecedor global de soluções completas para *billing*, ser-



Watanabe: “Mercado nacional ainda cresce em função da demanda reprimida”

viços de *outsourcing*, CRM e *order management*. Com foco em empresas de telecomunicações, conta com o conhecimento e com a experiência de mais de nove mil profissionais que atuam nos cinco continentes. No ano fiscal de 2000, faturou US\$ 1,1 bilhão e, dentre seus clientes, estão 150 das maiores empresas de telecomunicações do mundo. Fundado em Israel, possui filiais em 18 países do mundo.

Atualmente, a empresa está voltada para a tecnologia de terceira ge-

ração 3G, em que cada vez mais serão necessários conhecimento técnico e investimentos para a geração de soluções avançadas, integrando uma gama cada vez mais abrangente de serviços para várias linhas de negócios. No Brasil há quatro anos, a subsidiária local atende toda a América Latina – do México em direção ao Cone Sul –, mantendo 200 funcionários e um Centro de Desenvolvimento sediado em São Paulo, capacitado a desenvolver, customizar e suportar suas soluções na região abrangida.

A empresa iniciou suas atividades no Brasil trabalhando com o consórcio BCP, instalando em seguida um centro de suporte para outros clientes, como a ATL, a Global e a Telet. Com a criação do Centro de Desenvolvimento, tornou-se possível realizar no Brasil a concepção de projetos, não apenas adaptando os modelos trazidos do exterior. Mais recentemente, constituiu uma área comercial e de marketing, visando maior aproximação com os clientes e maior presença no mercado. Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul e Paraná são regiões que estão na mira da Amdocs, apesar da retração no segmento de telecomunicações anunciada por especialistas.

Segundo Watanabe, o setor sofreu realmente uma desaceleração, mas a Amdocs Brasil em particular está em fase de crescimento, talvez em função de uma demanda reprimida

que ainda existe no País. "Nós estamos analisando com cada um dos nossos clientes os projetos, mas não podemos dizer que está havendo uma redução e sim uma adaptação às suas necessidades atuais", ressalta. Para ele, o chamado *boom* das telecom já passou, mas o setor não parou de crescer em função de dois fatores principais: a taxa de penetração no Brasil está abaixo da

mundial, atualmente em torno de 14/15 telefones por cem habitantes e tende a chegar a 35/40 – padrão adequado à realidade sócio-econômica nacional. Na Europa, este índice é de 80 por cem. O segundo fator é o surgimento de novos serviços agregados ao setor de telecomunicações. "Portanto, nós acreditamos que o potencial de crescimento no País ainda é enorme".

ENGLISH *Resume*

Amdocs makes its presence felt at Futurecom

Amdocs Brasil, a company supplying complete billing solutions, outsourcing services, CRM and order management, was one of the sponsors and participants in the Show and International Congress of Telecommunications and Information Technology – Futurecom 2001, held in November 2001 in Florianópolis (SC).

With 19 years of market presence, the Amdocs Group is a global supplier of complete billing solutions, outsourcing services, CRM and order management. Focused on telecommunications companies, it has knowledge and the experience of more than nine thousand professionals active in five continents and with affiliates in 18 countries.

Currently, the company is devoted to 3G (third generation) technology, which will increasingly require technical knowledge and investments to generate advanced solutions to integrate an increasingly larger range of services for several business lines. Having been four years already in Brazil, the local subsidiary company serves all Latin-America – from Mexico to the

Southern Cone, with 200 employees and a Development Centre located in São Paulo, qualified to develop, customize and support solutions for all the region.

The company started its activities working with BCP consortium, and then installed a support centre for other clients, such as ATL, Global and Telet. With the creation of the Development Centre, it became possible to carry out in Brazil the design of projects, instead of just adapting models brought from abroad.

According to Ernesto Watanabe, director of Sales and Marketing, the sector suffered indeed a slowdown, but Amdocs Brasil in particular is growing, perhaps as a function of repressed demand that still exists in the country. For him, the so-called "boom" of telecoms is already behind us, but the sector did not stop growing because of two main factors: the rate of penetration in Brazil is below world levels, currently around 14/15 telephones for one hundred inhabitants and tending to reach 35/40 – a standard adequate to the domestic social and economic reality. In Europe, this level is of 80 per hundred. The second factor is the emergence of new services added to the telecommunications sector.

Comverse, liderança no setor

Premiada por revistas internacionais do setor, a empresa traz ao Brasil soluções avançadas

O fim do monopólio no setor de telecomunicações e as possibilidades surgidas com a abertura de mercado atraíram ao Brasil multinacionais dos setores de infra-estrutura e serviços para as operadoras que passaram a substituir a Telebrás. Na luta pelo mercado nacional, estão ganhando espaço as companhias que, além de tecnologia de ponta, oferecem serviços avançados com alto valor agregado. Nesta disputa, vem sedimentando gradativamente sua posição no País a Comverse do Brasil, empresa que faz parte do grupo israelense Comverse Technology.

Considerada por especialistas como uma das principais empresas que atuam no mercado brasileiro, possui uma completa linha de softwares e sistemas que capacitam serviços avançados para operadoras de serviços de telecomunicações. Detém 65% do mercado e em cada três celulares, dois têm a sua tecnologia. Segundo Roberto Cordeiro, presidente da Comverse do Brasil, os planos para o País são ambiciosos. Em 2001, a companhia faturou cerca de US\$ 60 milhões, devendo chegar a US\$ 100 milhões em 2002.

A Comverse começou a atuar no

mercado brasileiro em 1994 através de uma parceria com a Splice, então distribuidora de seus produtos. Como resultado do aumento de sua participação, e diante das perspectivas do mercado, foi aberta, em 1999, a subsidiária brasileira, em São Paulo, que passou a ser responsável pelo atendimento na América do Sul através da regional da Argentina, que atende os países de língua hispânica. Atualmente, o Brasil representa 60% do mercado sul-americano.

Atuando dentro da mesma estratégia traçada pelo Grupo Comverse Technology, a subsidiária nacional tem um objetivo específico: acrescentar valor à rede, oferecendo ao provedor de serviços soluções *carrier grade*, que possibilitem o uso de tecnologias dirigidas ao conteúdo, infotainment (informação e entretenimento) e aplicações comerciais. Para isso, oferece larga gama de soluções, entre as quais multimídia messaging, plataformas de Internet móvel de multiprotocolo, serviço de mensagem curta e de dados por celular, mensagens instantâneas, portal controlado por voz, serviços pré-pagos, resposta por voz interativa e outros serviços de comunicação pessoal. Líder absoluta no mercado brasileiro de wireless e *voice-mail*, com 46,5% do mercado, e trabalhando em parceria com dez operadoras brasileiras, a Comverse do Brasil ocupa posição de destaque também em pré-pagos, *short messaging* e WAP.

O posicionamento da empresa no Brasil, porém, está respaldado por suas conquistas no exterior. Líder mundial de software e sistemas, fornece produtos e desenvolve projetos capazes de gerar receitas, oferecer diferenciais competitivos e aumentar a aquisição e a retenção de clientes para 375 operadoras de serviços de telecomunicações celular e convencional em mais de cem



Roberto Cordeiro:
**"Comverse está
preparada para ajudar
operadoras"**

países.

Entre os produtos lançados pela Comverse do Brasil em 2001 está o Portal de Voz personalizado, pronto para atuar como agente de comunicação pessoal para os usuários a qualquer hora e em qualquer lugar. Solução única de portal de voz que aceita tecnologia de reconhecimento de voz e mecanismos de texto para fala, é mais um diferencial competitivo para as operadoras de telefonia fixa e celular. O Portal de Voz permite a estas empresas oferecer aos seus clientes a possibilidade de usar os comandos de voz mais naturais e intuitivos para ser seu único ponto de comunicação e de acesso a suas mensagens de voz, fax, e-mail, agenda pessoal e como browser para navegar na Internet em busca de informações sobre notícias, esportes, previsão do tempo, cotações, assim como todo o serviço baseado na Internet.

Segundo Cordeiro, "o mercado brasileiro de telecomunicações está aberto a novas tecnologias que possam trazer valor agregado ao usuário de telefonia". Atualmente, existem no País aproximadamente 55 milhões de linhas telefônicas (fixa e

celular) e, teoricamente, este seria o potencial de mercado a ser explorado, pois um portal nada mais é do que o próprio telefone com uma gama de serviços muito maior e controlado por voz. Para Cordeiro, as operadoras que estarão melhor posicionadas serão as que entenderem as necessidades dos usuários e oferecerem serviços apropriados. "E a Comverse está preparada para ajudar as operadoras a sedimentarem suas posições no mercado nacional", afirma Cordeiro.

Para ele, o Portal de Voz representa o que há de mais avançado em termos de funcionalidade, qualidade e flexibilidade, ou seja, uma solução completa de portal de voz, transformando os portáteis wireless em portais para um mundo de novos serviços de comunicação. Este produto foi projetado para ajudar os provedores tradicionais de telecomunicações a integrar serviços de voz até mesmo com os sistemas já existentes, como *voice-mail*.

Além disso, o serviço suporta os padrões da indústria incluindo Voice XML, IMAP4 LDAP. As aplicações do Portal de Voz são escalonáveis e flexíveis o suficiente para acomodar um significativo crescimento no número de assinantes. Esta solução já foi adotada pela operadora americana Sprint, que possui quase dez milhões de clientes. O suporte ao VoiceXML faz com que o serviço também seja compatível com produtos de comunicação de terceiros. Ele pode ainda integrar-se a portais WAP e à Internet.

O Grupo Comverse Technology foi criado em Israel em 1984 e atualmente possui mais de seis mil empregados em mais de 40 países. Cerca de 19% de sua receita é investida em Pesquisa e Desenvolvimento, área que congrega mais de dois mil engenheiros. Também faz investimentos diretos nas chamadas *start-up companies* (novas compa-

nhias), responsáveis pelas inovações nas áreas de serviços para assinantes de *roaming*, soluções para comunidades móveis e soluções para TV interativa, entre outras.

O grupo possui ainda outras duas empresas: Comverse Infosys, que oferece soluções de *business intelligence*, por intermédio de gravação digital de voz, dados e vídeo para *contact centers* e outras aplicações comerciais; e Ulticom, que atua na área de software de rede para *wireless*, telefonia tradicional e comunicações via Internet. Faz parte, ainda, da estratégia da Comverse Technology a aquisição de outras empresas que complementem seu campo de atuação, fortalecendo o seu papel no mercado internacional. Nos últimos anos foram feitas algumas aquisições, entre as quais a Boston Technology, do setor de mensagens; In Touch, portal de voz; eXalink, em internet móvel; e a Syborg, em e-commerce. Além disso, o grupo mantém alianças para desenvolvimento de projetos conjuntos com várias companhias como Ericsson, Access, Siemens, Nortel Networks e outras.

Consagrado por seus usuários, o Grupo Comverse Technology tem conquistado também o reconhecimento dos especialistas. Em abril de 2000, classificou-se em sexto lugar no ranking da Barron, que determina as 500 empresas que tiveram melhor desempenho. Em setembro do mesmo ano, obteve o 51º lugar no ranking da *Fortune* entre as cem maiores empresas de maior crescimento dos EUA; e, em outubro, foi o décimo no "Honor Roll", do *Wall Street Journal*. Em fevereiro de 2001, classificou-se em quinto lugar no ranking "50 Best Performers", do *Wall Street Journal*; e, em março de 2001, foi a sexta entre 50 empresas no ranking do setor de telecomunicações da *Business Week*, o "50 Best Performers".

ENGLISH Resumo

Comverse, Leadership in Telecommunications

The end of the telecommunications monopoly and the possibilities raised with the market opening attracted to Brazil multinationals, both in the fields of infrastructure and of services for operators that started to replace Telebrás. In the fight for the Brazilian market, the companies that, besides having state-of-the-art technology are offering advanced high value added services, are winning space. In this dispute, Comverse do Brasil, a company which is part of the Israeli group Comverse Technology, is gradually strengthening its position.

Considered by specialists one of the main companies in the Brazilian market, it has a complete line of software and systems that enable advanced services for telecommunication service operators. It holds 65% of the market and of every three mobile phones, two rely on its technology. According to Roberto Cordeiro, CEO of Comverse do Brasil, the plans for the country are ambitious. In 2001, the company had a turnover in the range of USD 60 million, and should reach USD 100 million in 2002.

Comverse started to act in Brazil in 1994 through a partnership with Splice, then a distributor of its products. As a result of the increase of its stake and in view of the market prospects in 1999, the Brazilian subsidiary was opened in São Paulo, and became responsible for all the South American market through its regional company in Argentina, that serves the Spanish speaking countries. Currently, Brazil represents 60% of the South American market.

Having the same strategy of the Comverse Technology Group, the

Brazilian subsidiary has a specific purpose: to add value to the network, offering to the services provider carrier grade solutions that enable the use of content-oriented technologies, information (information and entertainment) and commercial applications. For this purpose, it offers a wide range of solutions, among which multimedia messaging, multiprotocol mobile internet platforms, cellular phone short message and data services, instantaneous messages, voice controlled portal, prepaid services, interactive voice answering and other personal communications services. Absolute leader in the wireless and voice-mail Brazilian market with 46.5% market share and working in partnership with ten Brazilian operators, Comverse do Brasil has also outstanding positions in prepaid, short messaging and WAP.

The position of the company in Brazil is, however, consistent with its conquests abroad. World leader in software and systems, it supplies products and develops projects capable of generating revenues, offering competitive differentials and increasing the acquisition and the retention of customers for 375 cellular and conventional phone telecommunications services operators in more than 100 countries.

The Comverse Technology Group was created in 1984 and currently has more than six thousand employees in more than 40 countries. About 19% of its revenue is invested in Research and Development, an area where it has more than two thousand engineers. The group has further two other companies: Comverse Infosys, which supplies business intelligence solutions; and Ulticom, that acts in the area of wireless network software, traditional telephony and communications via the Internet.

RAD, inovação em comunicação de dados

A empresa apostou no mercado brasileiro, abre uma subsidiária e faz joint-venture no País

Rua Raoul Wallenberg, norte de Tel Aviv, um parque industrial que abriga as chamadas "indústrias limpas", ou seja, ligadas ao setor de alta tecnologia. Este é o endereço da matriz da RAD Data Communications, em Israel, líder mundial em comunicação de dados e responsável por uma carteira de mais de 250 produtos distribuídos em todo o mundo. Atuando no Brasil há mais de uma década, já investiu no País mais de US\$ 10 milhões e, em 1996, ao lado de uma rede de distribuidores, abriu a subsidiária nacional – a RAD Comunicação de Dados do Brasil. No final do segundo semestre de 2001, fez uma joint-venture com a FTD Comunicação de Dados Ltda., iniciando, na unidade de Bragança Paulista de sua parceira, o processo de montagem de placas para a linha de modems ópticos.

Segundo John Hoe, gerente geral da RAD Comunicação de Dados do Brasil, a iniciativa de inaugurar uma subsidiária no país sem desestruturar a rede de distribuidores está diretamente ligada à confiança no mercado nacional e em suas perspectivas. Foi esta mesma credibilidade no potencial de consumo do Brasil que levou à parceria com a FTD, ela própria uma distribuidora credenciada da RAD. "A filosofia comercial da companhia não mudou, pois nós continuamos trabalhando ao lado dos distribuidores. Pelo contrário, a nossa presença, através da subsidiária, passou a ser um reforço para o trabalho



John Hoe: confiança no mercado nacional e suas perspectivas

que desenvolvem e um suporte mais próximo". Atualmente a RAD conta com seis distribuidores em todo o País.

Além do setor de vendas, a subsidiária vem se dedicando também a um trabalho institucional para sedimentar a imagem da companhia junto aos clientes e buscar novas opções de negócios. Neste sentido, a RAD tem participado constantemente, com estandes próprios, de feiras e eventos, entre os quais, a Telexpo, uma das

maiores feiras de Telecomunicações no Brasil. Na edição de 2001, foram apresentados novos produtos, como a atualização do Gateway Ipmux, de TDM sobre IP, com plataforma de gerenciamento de serviços e suportes a Trunking E3/T3. Outras novidades foram a Solução de Acesso AMTS, que garante a migração para a terceira geração de redes de celular/T3, e a nova família Link Access de dispositivos de acesso integrado de voz DSL.

"A desregulamentação do setor de telecomunicações no mundo inteiro gerou grande interesse por tecnologias avançadas. No Brasil em particular houve um boom neste segmento, com grandes investimentos em infra-estrutura decorrentes da necessidade de sistemas rápidos e eficientes para transmissão de dados. A RAD vem ocupando este espaço e o fato de possuir um portfólio amplo de produtos é um diferencial e uma vantagem", afirma Hoe. Ele ressalta, no entanto, que a companhia está atenta ao processo de desaceleração que está sendo registrado neste setor e já está voltando sua atenção para outro segmento, o de energia. "Em função do quadro energético do País, este setor deverá receber investimentos maciços nos próximos anos e, para ter desempenho eficiente, também precisará de infra-estrutura de comunicação de dados e de soluções para inúmeros sistemas, algo que estamos aptos a oferecer".

Parte integrante do Grupo RAD, líder mundial de soluções de networking e internetworking, a RAD é uma empresa privada fundada em 1981 que construiu sua reputação inicialmente como fabricante de modems e de outros produtos compactos e econômicos. Nos anos seguintes, a companhia ampliou sua produção, tornando-se conhecida por suas linhas de multiplexores de alta velocidade, conectores para Token Ring, unidades de acesso para Lan, comutadores de pacotes para X.25/Frame Relay, entre outros produtos. Atualmente, conhecida pela fabricação de equipamentos de acesso de alta qualidade para comunicações de dados e telecomunicações, a companhia se destaca em áreas tão diversas quanto acesso a Loop Local em banda larga por cobre e fibra; tecnologia de compressão de voz; acesso ATM, Frame Relay e IP/Internet; software de Qualidade de Serviço; conversão de taxa e interface; gerenciamento de rede, bem como no desenvolvimento de circuitos ASIC.

Suas soluções atendem tanto provedores de serviços quanto operadoras e redes corporativas, reduzindo os custos de infra-estrutura e impulsionando a produtividade. Sua base instalada supera a marca de quatro milhões de unidades e abrange mais de 150 operadoras e provedores de serviços ao redor do mundo, que contam com o apoio de 18 escritórios da RAD em quatro continentes e por mais de 200 distribuidores em 109 países. Em 2000, as vendas mundiais da empresa atingiram US\$ 200 milhões.

Atualmente, cerca de 30% de sua força de trabalho está engajada no setor de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) e, como resultado, a RAD oferece ampla gama de soluções e seus produtos possuem a certificação ISO 9001 por seus processos

de pesquisa e desenvolvimento e por seus recursos de produção, todos isentos de substâncias que afetem a camada de ozônio.

A RAD Data Communications faz parte do Grupo RAD atualmente integrado por 14 empresas independentes que desenvolvem, produzem e comercializam soluções de produtos para diversos segmentos de networking e da indústria de telecomunicações. As empresas membros operam de forma autônoma, sem

holding, porém orientadas pelos fundadores do Grupo RAD, seguindo uma estratégia comum. Esta filosofia descentralizada de negócios maximiza as vantagens inerentes à unidades menores de negócio, tais como o espírito empresarial, a flexibilidade e o gerenciamento focalizado. Das 14 empresas, quatro operam no Nasdaq Stock Market nos EUA, enquanto as demais são controladas pelos fundadores do Grupo e por empresas de capital de risco.

ENGLISH Resumo

RAD, innovation in data communication

Raoul Wallenberg Street, north of Tel Aviv, an industrial zone for the so called "clean industries"—that is to say, linked to the high technology sector. This is the address of the RAD Data Communications head offices in Israel, a world leader in the area of data communication and responsible for a list of more than 250 products distributed all over the world. Present in Brazil for more than a decade, it has already invested in the Country more than USD 10 million, and in 1996, together with a network of distributors it opened a Brazilian subsidiary – RAD Comunicação de Dados do Brasil. At the end of the second half of 2001, it entered a joint-venture with FTD Comunicação de Dados Ltda. and started, at the Bragança Paulista unit of the partnership, to assemble boards for its optical modems line.

According to John Hoe, manager of the Brazilian subsidiary, the inaugurate a subsidiary in the country, without destructuring the distributors network is directly linked to the trust in the Brazilian market and its prospects. In spite of also taking care of part of the sales, the subsidiary has been dedicating mostly to make the brand known in the market and to seek for business opportunities. And also an institutional work to consolidate the company's image with

customers. In this sense, RAD is taking part constantly, through its own stands, in shows and events, among which Telexpo, one of the largest Telecommunications shows in Brazil.

The deregulation of the telecommunications industry all over the world has generated great interest for advanced technologies. In Brazil, in particular, there has been a boom in the segment, with large infrastructure investments, because of the need of quick and effective systems for data transmission. RAD is filling this space and the fact of having a broad portfolio of products is a differential and a plus", says the manager. He stresses however that the company is aware of the slowdown affecting this industry and is already turning its attention to another segment, that of energy.

As part of the RAD group, a world leader in networking and internetworking solutions, RAD is a private company organised in 1981. Its solutions are intended for both service providers as operators and corporate networks by reducing the infrastructure costs and increasing productivity. Its installed base exceeds four million units and encompasses more than 150 carriers and service providers all over the world that rely on the support of 18 RAD offices in four continents and on more than 200 distributors in 109 countries. In the year 2000, the world sales of the company reached the level of USD 200 million.

Hora e vez dos satélites

Empresa israelense desenvolve tecnologia para acesso em banda larga através de satélites

“Israel do final da década de 90 lembra-me o dinamismo e a euforia do Vale do Silício no início dos anos 80. Algumas das mais importantes realizações da indústria eletrônica estão acontecendo neste país”. Esta afirmação, feita por John Sculley, ex-CEO da Apple Computer e investidor de fundos de capitais de risco em Israel, confirma a tendência da tecnologia de ponta israelense nos últimos anos.

As empresas do país vêm tendo grande participação principalmente no mercado internacional de telecomunicações e transmissão de dados, sendo consideradas pioneiras em diversos campos – acesso, internet, telefonia, gerenciamento de redes, entre outros. Segundo dados do Ministério de Indústria e Comércio, a indústria de eletrônicos cresceu cerca de 10% ao ano na última década, representando cerca de 80% do total das exportações israelenses. Dentro do setor de eletrônicos, o segmento de telecomunicações tem tido um papel fundamental sendo um dos responsáveis pelo crescimento da economia nos anos 90.

Por trás deste fato estão as mudanças no mercado internacional de telecomunicação, que criaram novas oportunidades para as companhias israelenses. A tendência mundial de desregulação e abertura do

setor aumentou a competição tornando necessárias novas tecnologias. Assim, ganharam espaço conquistando posições de liderança as empresas capazes de atender a demanda rapidamente. Foi dentro desse contexto que surgiu, em 1996, a Shiron Satellite Communications, empresa especializada em oferecer soluções completas para internet rápida e serviços multimídia via satélite em combinações de One-Way, Two-Way e Híbridos.

Para isso, a Shiron desenvolveu o InterSKY, um sistema de comunicação de satélite em banda larga. É este sistema que possibilita todas as aplicações IP, incluindo o acesso à internet rápida, videoconferências, ensino interativo à distância, serviços de voz, entre outros. O InterSKY funciona criando túneis através do equipamento central HUB e de Portais Remotos (Remote Gateways) rumo a uma Rede Virtual Privada que está conectada atrás de um outro Portal Remoto. O sistema InterSKY, como um canal transparente, pode conectar simultaneamente duas redes na infra-estrutura básica do satélite, sendo que uma está encriptada e a outra é uma conexão regular IP para internet.

Como parte de sua estratégia de mercado, a Shiron não atende o consumidor final, apenas empresas



e corporações, como por exemplo operadoras de telefonia, provedores de internet e condomínios residenciais, entre outros. Sua carteira de clientes inclui a e-SAT e a Spacecom Systems (EUA), Vsatnet.com (Alemanha), Pan Asia Sat Media Ltd. (Hong Kong), Korean Satellite Communications (Coréia) e Bacom Communications Ltd. (Nigéria).

Com a matriz sediada em Petach Tikva, a empresa possui um escritório em Maryland, nos Estados Unidos. Dos 70 funcionários que trabalham na matriz, cerca de 60% atuam nos departamentos de Pesquisa e Desenvolvimento e Suporte Técnico e têm formação nas áreas de ciência da computação, engenharia elétrica, comunicação via satélite e freqüências de rádio. A Shiron mantém também parcerias estratégicas para novos produtos. Dentro deste conceito assinou um termo de compromisso com a Ta-

diran-Scopus Ltd., de Israel, para o desenvolvimento de um sistema de soluções baseado na tecnologia das duas empresas. O novo sistema permite transmissões de MPEG-2/DVB Digital TV Broadcast como uma solução integrada com a transmissão Two-Way IP via satélite.

Segundo Arie Reichman, chefe do Departamento de Tecnologia da Shiron, entre as vantagens apresentadas pela companhia em relação aos concorrentes destaca-se o fato de cada um de seus satélites cobrir 40% do mapa-múndi, o que garante rapidez na transmissão para qualquer lugar. "Este sistema é de dez a doze vezes mais rápido do que a linha telefônica e a qualidade é muito melhor". Reichman afirma que o mercado para comunicação em banda larga está em crescimento e os satélites ocuparão uma faixa significativa.

"A expectativa é que, em 2006, o

total de usuários – incluindo empresas e residências – será de mais de três bilhões. Até há alguns anos, acreditava-se que os principais mercados eram a Europa e os Estados Unidos, mas a experiência vem mostrando que a Ásia e o Extremo Oriente estão em franco crescimento, seguidos da América Latina", ressalta Reichman. E foi pensando no mercado latino-americano que a Shiron participou da Telexpo 2001, realizada em abril em São Paulo, para mostrar sua tecnologia ao público brasileiro. A empresa esteve presente também no Seminário de Telecomunicações promovido pelo Departamento Econômico de Israel no mesmo período.

Em 2000, as vendas mundiais da empresa somaram US\$ 4,75 milhões. Entre seus acionistas estão a GSI Inc., Ampal Industries e HaPoalim Electronic Communications.

ENGLISH *Resume*

Time and turn of the satellites

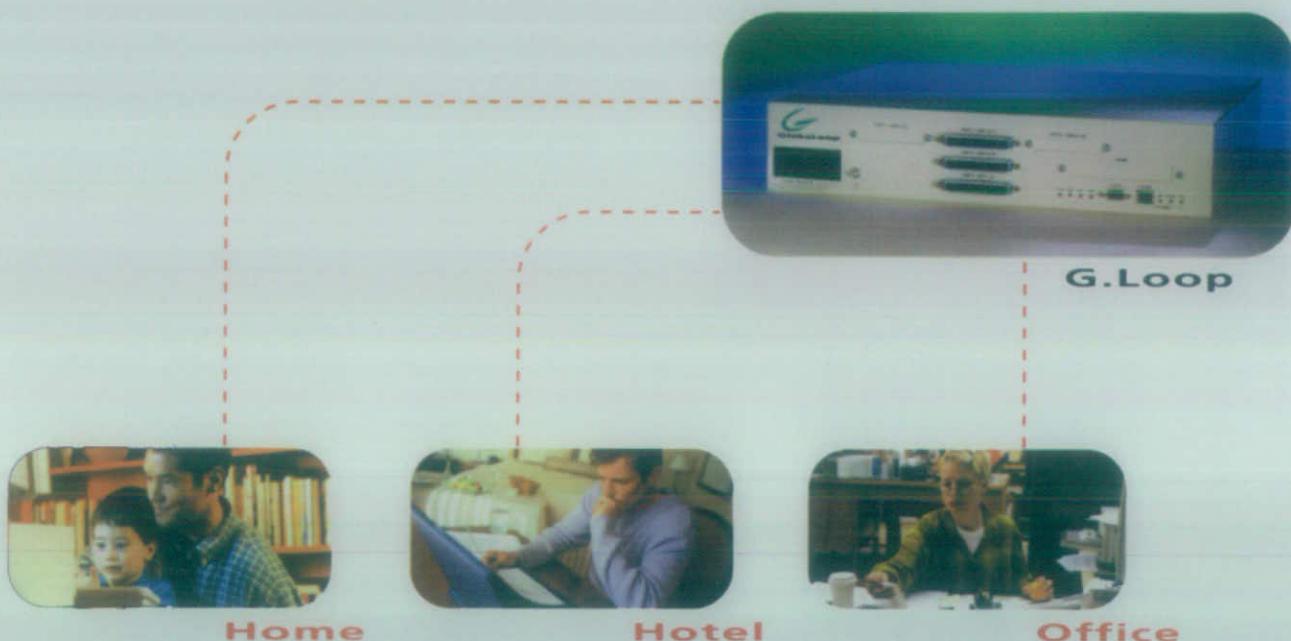
The changes in the international telecommunications market in the last years have provided the Israeli companies with new opportunities. The world trend to deregulate and open this industry has increased competition and made new technologies necessary. Thus, the companies capable of quickly meeting the demand have won space and achieved leadership positions. It was within this context that in 1996 Shiron Satellite Communications was organised, a company specialising in offering complete solutions for quick Internet and multimedia services through satellite in One-Way, Two-Way and Hybrid combinations.

For this purpose, Shiron developed the InterSKY, a broad band satellite communication system. It is this system that enables all the IP applications, including the access to quick Internet, videoconferences, interactive remote learning, voice services, among others. As part of its market strategy, Shiron does not supply the end consumer, but just companies and corporations as for instance telephone carriers, Internet providers and residential condominiums, among others. Its list of clients includes e-SAT and Spacecom Systems (USA), Vsatnet.com (Germany), Pan Asia Sat Media Ltd. (Hong Kong), Korean Satellite Communications (Korea) and Bacom Communications Ltd. (Nigeria).

With head offices in Petach Tikva,

the company has an office in Maryland, USA. Of the 70 employees working at the head offices, about 60% act in the Research and Development and Technical Support departments. Shiron has also strategic partnerships for new products. Within this concept, it entered a commitment with Tadiran-Scopus Ltd. of Israel, to develop a solution system based on the technology of both companies.

According to Arie Reichman, head of the Technology Department of Shiron, one of the advantages of the company as regards its competitors, is that each of its satellites covers 40% of the world map, thus ensuring quickness in the transmission to anywhere. In 2000 the world sales of the company amounted to USD 4.75 million.



NEC e GlobaLoop juntas no mercado nacional

Empresas fazem parceria para distribuição de produtos
para internet voltados ao mercado hoteleiro

Desde setembro de 2001, o mercado hoteleiro brasileiro conta com um novo produto que permite prover o acesso à internet aos hóspedes, que engloba em um só uma série de características apresentadas pelos similares no País. É o i-R@pido, da empresa GlobaLoop, de Israel, que está sendo trazido pela NEC do Brasil. Segundo Shigeki Sameshima, gerente de Marketing da companhia brasileira, o novo produto faz parte do Serviço de Acesso em Banda Larga que a NEC oferece a seus clientes, de maneira prática, fácil, confiável e praticamente sem exigir mudanças nas configurações dos computadores utilizados. O i-

R@pido usa as tecnologias V.90 e ADSL, permitindo ainda o acesso por múltiplos usuários independentes em uma só unidade.

Este acordo nasceu, afirma Sameshima, devido à grande sinergia existente entre o produto desenvolvido pela GlobaLoop e a tradição, atuação e market share da NEC do Brasil, que representa cerca de 52% dos hotéis de 5, 4 e 3 estrelas no mercado hoteleiro nacional. "A principal vantagem do produto da GlobaLoop está no fato de reunir em apenas uma solução várias opções, com uma excelente relação custo-benefício. Temos certeza que esta parceria fortalecerá nossa po-

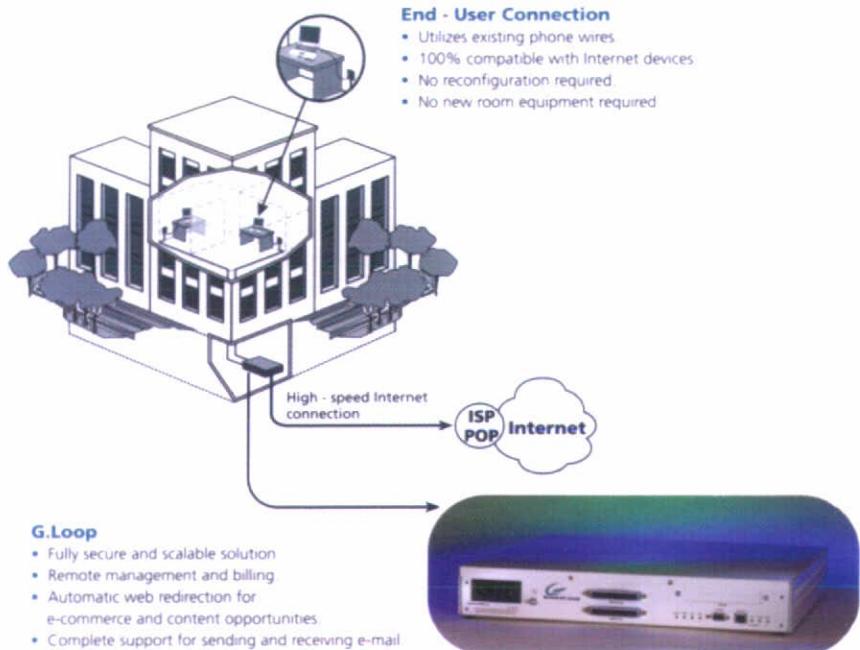
sição no mercado", ressalta o gerente de Marketing.

Segundo os termos do acordo entre as duas empresas, a NEC será responsável pela promoção, venda e suporte técnico dos produtos da GlobaLoop no Brasil. Inicialmente, o alvo principal serão os hotéis e, posteriormente, apartamentos e condomínios residenciais, além de edifícios de escritórios. "A NEC do Brasil é uma excelente parceira para nós. Sua ampla infra-estrutura e experiência no setor de serviços avançados de telecomunicações são a garantia de que os usuários do nosso produto no Brasil irão se beneficiar de tudo o que este oferece",

afirma Omer Einav, presidente e CEO da GlobaLoop.

A NEC do Brasil é uma coligada da multinacional de origem japonesa NEC Corporation. Foi fundada em novembro de 1968, sendo uma das maiores indústrias de telecomunicações operando em território brasileiro. Estima-se que 50% das chamadas telefônicas no Brasil passem por algum equipamento NEC.

Dentre alguns fatos marcantes que contaram com a participação da NEC do Brasil estão o fornecimento e instalação dos equipamentos para a primeira transmissão de TV em cores no País, produziu e comercializou o primeiro rádio digital brasileiro. Em 1990 instalou o primeiro sistema analógico de telefonia móvel e três anos depois o primeiro sistema digital. Em 1994 forneceu ao Instituto Nacional de Pesquisas Espaciais (Inpe) o primeiro supercomputador a operar em território brasileiro. Atualmente, destaca-se como uma das principais empresas na área de integração e soluções para internet do mercado nacional.



A GlobaLoop é uma empresa líder no fornecimento de soluções de acesso à internet em banda larga para unidades Multi-Tenant e Multi-Dwelling (MTU/MDU), incluindo edifícios de escritórios, apartamen-

tos, condomínios, hotéis, aeroportos, universidades e outros. Com altos investimentos em pesquisa e desenvolvimento, a empresa israelense comercializa seus produtos através de parcerias em todo o mundo.

ENGLISH Resumé

NEC and GlobaLoop together in the brazilian market

Since September 2001, the Brazilian hotel market has a new product that allows the access to Internet by guests, providing in one single unit a series of features offered by competitors in the Country. It is the i-R@apido of GlobaLoop company of Israel, which is being brought by NEC of Brazil. According to Shigeki Sameshima, marketing manager of the Brazilian company, the new product is part of the

Broadband Access Service, which NEC is offering to its clients in a practical, easy and reliable way, without almost requiring any changes in configurations of the computers being used. The i-R@apido uses the V.90 and ADSL technologies, allowing further the access by multiple independent users in one single unit.

This agreement resulted, according to Sameshima, from the great existing synergy between the product developed by GlobaLoop and the tradition, action and market share of NEC of Brazil, which has a stake of about 52% of the five, four and three-star hotels in the Brazilian hotel market.

NEC of Brazil is an affiliate of the multinational company of Japanese origin

NEC Corporation. It was founded in November 1968, and is one of the largest telecommunication companies operating in the Brazilian territory. It is estimated that 50% of the telephone calls in our country use some NEC equipment.

GlobaLoop is a leader company in the supply of broadband Internet access solutions for Multi-Tenant and Multi-Dwelling (MTU/MDU) units, including office buildings, apartments, condominiums, hotels, airports, universities and others. With high investments in Research and Development, the Israeli company sales its products through partnerships all over the world.

Câmara Brasil-Israel: novos projetos este ano

Incentivar missões e a instalação de empresas israelenses no Brasil fazem parte dos objetivos da entidade

ACâmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici) iniciou o ano de 2002 preparando-se para a renovação de sua Diretoria – liderada há seis anos pelo empresário Mário Amato –, e para a realização de um projeto inédito, envolvendo o ministro das Relações Exteriores Celso Lafer. Segundo o vice-presidente da instituição, Nelson Grunebaum, “será uma atividade totalmente diferente do que vimos realizando tradicionalmente e que deverá ter reflexos positivos no intercâmbio cultural e econômico entre os dois países, além de aprofundar o relacionamento da nossa entidade com as demais câmaras de comércio de São Paulo”.

Sem ainda divulgar maiores informações sobre essa iniciativa, Grunebaum ressalta, no entanto, que, paralelamente, a Câmara continua dedicando-se às atividades que marcaram sua atuação no último ano, como os almoços-palestras com o então ministro de Desenvolvimento Alcides Tápias e o governador do Mato Grosso Danté de Oliveira; incentivando, ainda, a aproximação de cientistas israelenses e brasileiros. No ano passado, vieram ao País e participaram de eventos no Instituto de Pesquisas de Energia Nuclear (IPEN) os professores Shmuel Yerushalmi e Zvi Kaplan. Eventos similares deverão repetir-se ao longo de 2002.

“Não podemos negar que a situação política no Oriente Médio teve um impacto sobre o trabalho que a Câmara desenvolve, principalmente



Grunebaum:
“A convivência harmoniosa no Brasil deve ser considerada um exemplo”

na organização de missões de empresários e personalidades a Israel. Não significa, porém, que houve uma diminuição do interesse por parte do público brasileiro, apenas que as oportunidades de negócios não puderam ser exploradas e ampliadas como antes de setembro de 2000. Mas nós acreditamos que a situação tende a se modificar e que será encontrada uma solução para a região em breve”, afirma Grunebaum.

Ressalta, ainda, que a convivência harmoniosa entre pessoas de diferentes etnias e grupos religiosos no Brasil deve ser considerada um exemplo a ser seguido não apenas no Oriente Médio, mas no mundo em geral. Grunebaum enfatiza também o apoio que a entidade tem recebido do Consulado Geral de Israel em São Paulo e do Departamento Econômico, através dos cônsules Medad Medina e Alon Alexander, respectivamente.

No sentido de intensificar a aproximação com as demais câmaras binacionais em São Paulo, o vice-presidente Jayme Pasmanik tem represen-

tado a entidade em diversos eventos – comunitários e extracomunitários, divulgando a Câmara e o trabalho que esta realiza. Membro da Diretoria há várias gestões, Pasmanik afirma que a entidade vem sendo cada vez mais convidada a participar de atividades promovidas não apenas por câmaras binacionais, mas também por representações diplomáticas estrangeiras e entidades de classe.

“A maneira calorosa como temos sido recebidos é um sinal de que o trabalho que desenvolvemos já ultrapassou os limites da Casa e a nossa Cambici está sendo considerada uma parceira importante no segmento no qual atua”, ressalta Pasmanik. O vice-presidente enfatiza, ainda, o empenho do presidente Amato ao longo de suas gestões para que a instituição ampliasse sua presença no setor empresarial.

PAPEL ESTRATÉGICO

O intercâmbio comercial entre as nações tende a ser cada vez mais uma realidade presente e crescente neste mundo globalizado. Segundo o vice-presidente Roberto Faldini, a Câmara Brasil-Israel, sob o comando de Amato, tem atuado para incentivar o comércio bilateral entre os dois países. “Como sabemos, o processo de trocas comerciais entre as nações passa antes de tudo pela confiança recíproca entre os parceiros de cada país. Não tenho dúvidas que existe um excelente relacionamento entre nossos países e, agora, com a conscientiza-



Arbaitsman: "Tenho muitas esperanças que este ano o fluxo turístico aumentará sensivelmente"



Faldini: "As condições para novos investimentos israelenses no Brasil são muito promissoras"



Pasmanik: "O trabalho que desenvolvemos já ultrapassou os limites da Casa"

ção cada vez maior, por parte do Brasil, de que precisamos ter um melhor desempenho no setor de exportações, encontraremos novos caminhos para incrementar as vendas para Israel bem como aumentar a vinda das tecnologias ali desenvolvidas continuamente".

Para Faldini, a tecnologia israelense é internacionalmente conhecida e está cada vez mais presente em alguns segmentos da economia brasileira. Normalmente uma nova tecnologia quando é boa e atende às expectativas dos potenciais usuários, ela se autopropaga. No entanto, muitas vezes torna-se necessária maior divulgação institucional ou até específica. Neste sentido, a Câmara deve continuar a promover o intercâmbio de visitas dos eventuais interessados, bem como a promoção de seminários

e feiras nos quais podem ser mostradas e demonstradas as novidades e encontrados os parceiros potenciais para novos produtos e tecnologias.

Faldini ressaltou a presença crescente de empresas israelenses instaladas no Brasil e afirmou: "Não tenho a menor dúvida de que esta tendência só pode ampliar. Israel, embora detenha uma enorme capacidade de desenvolver novas tecnologias, tem um mercado consumidor interno muito pequeno quando comparado com o do Brasil. Este, por sua vez, tem um grande mercado consumidor mas, infelizmente, ainda convivendo com limitações na sua plena capacidade de inovação tecnológica. Assim, as condições para novos investimentos de Israel no Brasil são muito promissoras. Só para exemplificar, quando estive em Israel em

1997, para convidar meus atuais sócios (Grupo MER) na Belmerix, a primeira reação deles foi dizer que o Brasil não era prioridade naquele momento. Hoje, após quatro anos de atuação conjunta no País, tornamo-nos líderes de mercado na área de infra-estrutura de telecomunicações", ressalta.

Para Faldini, "o relacionamento entre nações, empresas e pessoas só tende a se frutificar com aproximações cada vez mais freqüentes. Estou convencido de que o relacionamento do Brasil com Israel é cada vez maior e a Câmara bem como o Consulado de Israel em São Paulo têm procurado fazer desta aproximação um maior e melhor intercâmbio de negócios e de relações internacionais e culturais, que beneficiam tanto Israel como o Brasil".

As notícias de Israel que a imprensa brasileira não tem, são vistas por mais de 200 mil pessoas em 59 municípios do Estado de São Paulo e nas principais capitais brasileiras.

AS ÚLTIMAS DE ISRAEL.

Assista ao Mosaico, todos os domingos às 13h30 pela TV Gazeta-Canal 11 e DirecTV Canal 225. Você também vai ficar por dentro das últimas de Israel, de Isaac e de Jacob.



Janela da Comunidade Judaica desde 1961

11 3257-5466
mosaicotv@ig.com.br

FLUXO TURÍSTICO

Além do segmento tecnológico, outro setor que vem merecendo atenção especial dentro da Câmara é o de turismo. Segundo o vice-presidente Marcos Arbaïtman, baseado em sua ampla experiência neste campo, o turismo é uma das formas dos empresários entrarem em contato com o Brasil para, em seguida, avaliarem a possibilidade para negociar. "O nosso País é um grande mercado para produtos israelenses. Alguns já descobriram este fato, mas outros ainda desconhecem o potencial do mercado nacional".

Para facilitar o fluxo de turistas e empresários, segundo Arbaïtman, seria importante a implantação de linhas diretas entre os dois países, um projeto que deveria ter se concretizado no ano passado. "A verdade é que o interesse existe sempre, mas depende do mercado, da demanda de passageiros nessa rota. Neste momento não é viável, porém com a paz estabelecida no Oriente Médio, esta será uma oportunidade de amplas possibilidades para implantação dos vôos diretos. Neste ano que passou, seguramente muitos turistas deixaram de ir a Israel, assim como muitos não foram aos Estados Unidos após 11 de setembro. Tenho certeza absoluta que a paz é inexorável para todos os países do Oriente Médio e tenho muitas esperanças que em 2002 o fluxo turístico aumentará sensivelmente", ressalta Arbaïtman.

Apesar de ainda não haver vôos regulares diretos Brasil-Israel, a empresa israelense EL AL estará realizando, de janeiro a março deste ano, nove vôos charters alternados entre Tel Aviv/Salvador e Tel Aviv/Rio de Janeiro, trazendo ao País cerca de 1.800 visitantes israelenses.

O turismo, grande gerador de empregos e riquezas de alto valor econômico, já é hoje a primeira fonte de riqueza da Espanha e a segunda

da Itália e França. "E assim acontecerá no Brasil. Israel em paz, distante apenas três horas da Europa e com vôos diretos dos EUA, exerce atração extraordinária e voltará a ser uma economia do porte de primeiro

“mundo”, afirmou Arbaïtman, ressaltando que “a Câmara tem desempenhado um trabalho importante no aprofundamento do relacionamento entre Brasil e Israel, mais ainda sob a liderança de Mário Amato”.

ENGLISH *Resume*

Brazil-Israel Chamber: new projects this year

The Brazil-Israel Chamber of Trade and Industry (Cambici) started the year 2002 by preparing for the renewal of its Board of Directors—which has been led for almost four years by businessman Mário Amato, and to carry out a novel project, involving the Minister of Foreign Affairs, Celso Lafer. According to the vice-president of the institution, Nelson Grunebaum, “this will be an activity totally different from what we have been doing traditionally, and which will have positive consequences in the cultural and economical exchange between our two countries, besides deepening the relations between our entity and the other trade chambers of São Paulo”.

With no further information on this initiative, Grunebaum stresses that while preparing the new project, the Chamber continues to dedicate to the activities that have characterised its action in the last year, such as the lecture-lunches with the former Minister of Development Alcides Tápias, and the governor of Mato Grosso state Dante de Oliveira; and further bringing together Israeli and Brazilian scientists.

“We cannot deny that the political situation in the Middle East had an impact on the work which the Chamber is developing, mainly in the organisation of missions of businessmen and personalities to Israel. This does not mean that there has been a decrease of interest for Israel by the Brazilian public, just that the opportunities for business could not be exploited and enlarged as before September 2001. But we believe that the situation tends to improve and that a solution will be found for the region soon”, says Grunebaum.

In order to intensify these contacts with the other bi-national chambers of São Paulo, vice-president Jayme Pasmanik has repre-

sented the entity in several events – both of this community and outside it—making known the Chamber and the work it carries out. Member of the Board of Directors during several tenures, Pasmanik says that the entity is increasingly invited to take part in activities promoted not only by bi-national chambers but also by foreign diplomatic representations and class entities.

According to vice-president Roberto Faldin, the Brazil-Israel Chamber, under the leadership of Amato, has acted to encourage the bilateral trade between both countries. “As we know, the process of trade exchanges between nations requires as first step the mutual trust among the partners of each country. I have no doubts that there is excellent relationship between our countries and now, with the increasing awareness by Brazil that we need to have a better performance in the export sector, we will find new ways to increase exports to Israel and to increase our imports of new and growing technologies which are continuously developed there”.

Besides the technological sector, another industry that has deserved a special attention inside the Chamber is that of tourism. According to vice-president Marcos Arbaïtman, based on his large experience in this field, tourism is one of the ways for businessman to contact with Brazil, in order to then estimate the potential for business. “Our country is a large market for Israeli products. Some have already discovered this fact, but others still do not know the potential of the Brazilian market”.

In order to make easier the flow of tourists and businessmen, according to Arbaïtman, it would be important to implement direct lines between Brazil and Israel, a project that should have materialised last year. “Actually, the interest is always there, but it depends of the market, depends of the demand of passengers in this route. Right now it is not feasible, but once peace has been established in the Middle East, a moment of large possibilities to implement direct flights will appear”, says Arbaïtman.

Palestras e almoços

Eventos fazem parte da agenda da entidade para incentivar o intercâmbio comercial entre os países

Encontros com personalidades e acadêmicos são atividades que fazem parte da agenda da Câmara Brasil – Israel de Comércio e Indústria (Cambici). Como parte das atividades de 2001, o então ministro do Desenvolvimento, Alcides Tápias, participou de um almoço-palestra na A Hebraica. Durante o evento, Tápias falou sobre a economia brasileira e as oportunidades de negócios, transmitindo a visão do Governo sobre a realidade nacional e o relacionamento econômico entre Brasil e Israel.

Segundo Tápias, o relacionamento diplomático entre os dois países

À direita: Amato (E), Jack Rabinovitch e Tápias

Embaixo: Edmond Safidié (E), Mário Amato, Alcides Tápias, Marcos Arbaiteman e o cônsul Medad Medina



sempre foi intenso e construtivo, tendo sido o Brasil uma das primeiras nações a reconhecer o novo Estado criado pelas Nações Unidas. Há, no entanto, um descompasso muito grande no plano econômico e comercial. "Brasil e Israel têm economias de tamanhos diferentes e em estágios distintos, mas os dois países enfrentam problemas semelhantes na busca do desenvolvimento econômico. A colaboração entre os governos e principalmente entre os empresários israelenses e brasileiros pode ser benéfica a ambos", afirmou.

Tápias fez uma retrospectiva da economia brasileira nos últimos dez anos, ressaltando que este período foi marcado pela busca da estabilidade monetária e pela acelerada modernização da economia e que, há quase sete anos, a inflação caiu e vem sendo mantida sob controle. Desde então, a economia brasileira não tem apresentado sobressaltos provocados por problemas internos, sendo, no entanto, atingida pelos acontecimentos internacionais. Neste sentido, Tápias ressaltou a influência da instabilidade no processo de paz do Oriente Médio no



Anuncie na Revista O HEBREU.
Você terá contato com um leitor
participante na formação
empresarial, cultural e
histórica de nosso país.

O HEBREU é a única revista que está presente
em todas as comunidades judaicas do Brasil

Ligue: (11) 3819.1616 ou
ohebreu@ohebreu.com.br



Amato e Dante de Oliveira



Hélio Bobrowe (E), Nelson Grunebaum, Jayme Pasmanik e o cônsul Alon Alexander ouvem o governador Dante de Oliveira

ambiente econômico internacional, enfocando a dependência mundial do petróleo, incluindo o Brasil neste cenário. O evento foi patrocinado pelo BancoCidade.

Segundo Tápias, os empresários israelenses encontrarão na economia brasileira espaços para investimentos diretamente ligados à retomada do crescimento. "Países com menor tradição de investimentos do que Israel – como Portugal e Espanha – participam ativamente das privatizações brasileiras e são hoje grandes parceiros de nosso país". O então ministro falou também sobre a necessidade de intensificar o comércio bilateral e diminuir o desequilíbrio entre as importações e exportações que o Brasil mantém com Israel.

"Mato Grosso: Oportunidades para Investimentos" foi o tema da palestra proferida pelo governador Dante de Oliveira durante o almoço promovido pela Cambici em parceria com a Associação Brasileira A Hebraica. Durante a palestra, prestigiada por mais de 200 empresários, o governador fez uma retrospectiva do desenvolvimento econômico do Estado nos últimos seis anos, abordando tópicos como sanea-

mento da dívida pública, agroindústria, sistema de transportes, parcerias com a iniciativa privada e energia, entre outros. Sobre a questão energética, especificamente, afirmou: "Se o Mato Grosso fosse uma ilha isolada do resto do Brasil, poderia passar à margem da atual crise energética que o País enfrenta, pois o Estado está a caminho da auto-suficiência como resultado de investimentos feitos no setor energético nos últimos cinco anos".

Com cerca de 2,5 milhões de habitantes, o Mato Grosso é atualmente o maior produtor de soja e algodão em pluma do Brasil, o segundo maior produtor de arroz e madeira, além de possuir o terceiro maior rebanho bovino do País. Segundo dados fornecidos pelo governador, em novembro do ano passado o total de investimentos privados no Estado somavam R\$ 10,5 bilhões, valor que deverá ultrapassar a marca de R\$ 11,5 bilhões até 2003.

A agenda científico-acadêmica da Cambici em 2001 inclui a visita do professor Shmuel Yerushalmi, diretor-geral da Incubadora de Empresas Tecnológicas Kiryat Weizmann – Itek. Em palestra proferida na sede

da entidade, Yerushalmi falou sobre a experiência da rede de incubadoras de Israel. Além desse evento, o acadêmico israelense participou de encontros no Instituto de Pesquisas de Energia Nuclear em São Paulo, visitando também a Cietec, incubadora de empresas de base tecnológica da instituição.

Segundo Yerushalmi, a rede de incubadoras israelense foi criada no início da década de 90 com dois objetivos primordiais: criar alternativas profissionais para os imigrantes da ex-União Soviética altamente qualificados e para financiar investimentos de risco na área de pesquisa científica e tecnológica, cujo resultado final seria a criação de produtos voltados à exportação. Financiadas pelo governo, porém contando com o estreito apoio de instituições universitárias e de pesquisa, as incubadoras tornaram-se o celeiro dos principais avanços da tecnologia israelense nos mais diversos campos. São 24 incubadoras espalhadas pelo país de norte a sul, que atuam sob a coordenação direta do Gabinete do Cientista-Chefe, ligado ao Ministério de Indústria e Comércio.

Arthur Rotenberge, Medad Medina, Hélio Bobrow e Abramo Douek



Maurice Costin (E), Geraldo Loewenberg e Miguel Colasuonno



A diretoria da Cambici, através de seu presidente Mário Amato e alguns de seus membros, também recebeu o professor Zvi Kaplan, diretor do Soreq Nuclear Research Center. O acadêmico participou de uma intensa programação no Brasil, sob os auspícios da Agência Internacional de Energia Atômica. De acordo com a agenda, organizada pelo Instituto de Pesquisa de Energia Nuclear (Ipen), Kaplan visitou instalações, centros e laboratórios do Ipen, além de conhecer também o Instituto de Física da Universidade de São Paulo e o Instituto de Engenharia Nuclear (IEN) no Rio de Janeiro.

Ainda durante o ano de 2001, a Cambici organizou um almoço em homenagem ao presidente da Universidade Hebraica de Jerusalém

EQUIPAMENTOS PARA EVENTOS

28 anos de Tradição e Qualidade
em Locação e Venda

SOM • IMAGEM • INFORMÁTICA

Equipamentos de ponta e técnicos super especializados para
o sucesso de seu evento.

Planejamento de soluções, transporte, instalação, operação, seguro e suporte técnico.

Áudio e Videoconferência

Tradução Simultânea



Av. Rebouças, 2.291 - Jd. América
05401-300 - São Paulo - SP

Projetos para Auditórios

Votação Eletrônica

(UHJ), Menachem Magidor, durante sua breve passagem pelo Brasil. No evento, coordenado pelo presidente Amato, o tema principal foram as possibilidades de parcerias comerciais e pesquisas científicas a serem desenvolvidas em conjunto pelo Brasil e Israel. Criada há mais de 70 anos, a UHJ é a universidade mais antiga de Israel. Participaram do almoço além de Amato e Magidor, Igal Arnon, presidente do Conselho da UHJ; Arie Zehavi, diretor para a América Latina da UHJ; Ricardo Berkensztat, representante no Brasil da UHJ; Moacir Fishman, chefe de Gabinete do secretário-executivo do Ministério de Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior; Medad Medina, cônsul geral de Israel, Alon Alexander cônsul para Assuntos Econômicos; Daniel Gazit, embaixador de Israel

no Brasil; Amit Gilad, vice-cônsul geral de Israel. Representando a Cambici estiveram os vice-presidentes da instituição Nelson Grunbaum, Jayme Pasmanik e Marcos Arbaitsman além dos empresários e diretores André Cunha, Anselmo Lancman, Dora Silvia Cunha Bueno, Maurice Costin e o secretário-executivo Nissim Nigri, além de Nessim Hamaoui, diretor do jornal *Semaná Judaica*.

A Cambici se fez presente também quando a Universidade Hebraica de Jerusalém concedeu o título de Doutor Honoris Causa ao presidente Fernando Henrique Cardoso, durante reunião realizada na Mansão França, com a presença de representantes das entidades da comunidade judaica. Compuseram a delegação da Câmara o presidente Mário Amato, os vice-presidentes e Pasmanik, os diretores e

sócios, Dora Silvia Cunha Bueno, Maurice Costin, Miguel Colasuonno, Anselmo Lancman, Joseph Czitron e o secretário-executivo Nissim Nigri.

Estimular o intercâmbio comercial entre Brasil e Israel e analisar as possibilidades de negócios. Este foi o objetivo de um encontro realizado em São Paulo com a participação de empresários dos dois países, em novembro último. Entre os participantes, Túlio Epel, da Ness Technologies, uma das maiores empresas de softwares de Israel; os executivos Roy Barzilay e Jayme Kopelman, o cônsul para Assuntos Econômicos de Israel Alon Alexander, Cunha, da Directnet e diretor da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria (Cambici), Henrique Kuchnir, secretário geral da Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria, e Nissim Nigri.

ENGLISH Resumo

Events in the Chamber bring celebrities together

Meetings with celebrities and academics are activities that are part of the agenda of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry (Cambici). As part of the 2001 activities, the then Minister of Development, Alcides Tápias, took part in a luncheon-lecture at Hebraica club. During the event, Tápias talked about the Brazilian economy and business opportunities, conveying the viewpoint of the government on the national reality and the economic relationship between Brazil and Israel. According to Tápias, the diplomatic relations between the two countries have always been intense and constructive, with Brazil having been one of the first nations to recognize the new State created by the United Nations. There

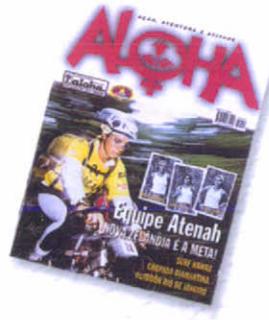
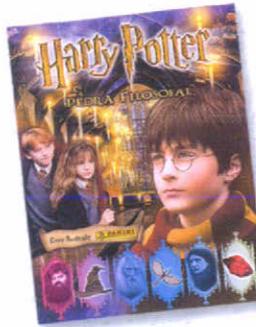
exists, however, a great misadjustment on the economic and commercial levels. Tápias made a retrospective account of the Brazilian economy during the last ten years, stressing that this period was marked by the search for monetary stability and by an accelerated modernization of the economy, and that for almost seven years the inflation has dropped and has been kept under control. Since then the Brazilian economy has not suffered any sudden jumps caused by internal problems, although it has been adversely affected by international events.

"Mato Grosso: Opportunities for Investments" was the theme of the lecture by governor Dante de Oliveira during the luncheon sponsored by Cambici in partnership with Associação Brasileira A Hebraica. During the lecture the governor presented a retrospective presentation of the economic development of the State during the last six years. With about 2.5 million inhabitants, Mato Grosso is the leading soy

and cotton wool producer of Brazil, and the second largest producer of rice and timber, besides having the third largest bovine herd of Brazil.

The scientific and academic agenda of Cambici in 2001 includes the visit of Professor Shmuel Yerushalmi, director general of the Incubator of Technological Companies Kiryat Weizmann - ITEK. In a lecture given at the offices of the entity, he talked about The Experience of the Incubator Network of Israel. Further to this event, the Israeli academic took part in meetings at the Instituto de Pesquisas de Energia Nuclear (Institute of Nuclear Energy Research) in São Paulo, and also visited Cietec, the institution's incubator of technological-base companies. The Board of Directors of Cambici also received Professor Zvi Kaplan, director of SOREQ Nuclear Research Center. The academician took part in an intense program in Brazil, sponsored by the International Agency of Atomic Energy.

*Tem que ter bom gosto,
requinte, muita classe...
Causar uma boa impressão!*



OCEANO
Indústria Gráfica e Editora

Sempre a melhor impressão

Fone: (11) 4446-6544

• E-mail: oceano@graficaoceano.com.br

Entidade prepara calendário de atividades

Eventos visam divulgar oportunidades e atrair exportadores brasileiros

Difundir as possibilidades que Israel possui para aumentar as exportações brasileiras para o país, além de realizar um trabalho em parceria com a Embaixada do Brasil e com o Departamento Econômico do Itamarati, cujo objetivo final é incentivar e aumentar a presença dos produtos do Brasil em Israel, levando a um equilíbrio maior na balança comercial entre as duas nações. Estes são os princípios básicos que têm norteado a atuação da Câmara de Comércio e Indústria Israel-Brasil desde sua criação, há cinco anos.

Encabeçada por Tzvi Chazan, ex-cônsul de Israel em São Paulo, a entidade iniciou suas atividades como um ramo da Câmara Israel – América Latina, Espanha e Portugal. Em 2000, no entanto, em função de seu crescimento, da extensão e das características do mercado brasileiro, tornou-se um órgão independente. Para estreitar os vínculos entre os dois países, Chazan visita o Brasil anualmente, sempre no primeiro semestre, mantendo encontros com empresários e órgãos do governo nas esferas municipal, estadual e federal.

Como resultado direto dessa iniciativa, em agosto de 2001, Luís Carlos Dourado, responsável pelo Departamento de Projetos e Desenvolvimento do Senac de São Paulo, visitou Israel a convite da Câmara de Indústria e Comércio Israel-Brasil e do Negev College Sapir, com o



Chazan: "Intercâmbio beneficia sociedades brasileira e israelense"

objetivo de analisar formas de cooperação mútua. Durante esse encontro, já foi agendada a visita ao Senac de São Paulo de Nachmi Paz, reitor do Negev College Sapir, durante a qual deverá ser assinado um convênio entre as entidades. Este é o maior colégio de Israel e conta com sete mil alunos.

"Nós queremos desenvolver um trabalho com o Senac do Brasil aproveitando a experiência da instituição nas áreas nas quais esta prima por sua excelência – hotelaria,

moda, adaptação de populações migratórias, formação de mão-de-obra sem ensino médio completo. O Senac está realizando um trabalho muito bom nestes campos há anos e Israel só tem a beneficiar-se com este intercâmbio", ressalta Chazan.

Projetos e entusiasmo é o que não faltam à equipe encabeçada por Chazan, entre esses a organização de seminários com a participação dos ministérios das Relações Exteriores e das câmaras comerciais dos dois países e eventos voltados a microempresários e também às áreas de educação, cinema e artes em geral. Entre os planos de maior porte está a elaboração de um projeto piloto para a implantação de um kibutz no Nordeste do Brasil.

Para Chazan, o segredo do êxito dos empreendimentos depende de boas parcerias e estas, em sua opinião, se concretizam quando todos os envolvidos estão atentos às necessidades uns dos outros e às suas necessidades comuns. Dentro deste princípio, a Câmara Israel – Brasil pretende em 2002 investir também no desenvolvimento de projetos ligados ao setor de recursos hídricos e energéticos, temas fundamentais para os dois países. "Se para Israel a questão da água e da energia sempre foi essencial, constituindo-se num grande desafio ao longo da história do país, para o Brasil é uma questão mais recente, que assumiu proporções críticas no

último ano, levando inclusive ao racionamento. O intercâmbio entre os dois países nestes setores, com a visita de especialistas, será fundamental para a busca de soluções”, explica Chazan.

A Câmara Israel-Brasil possui um informativo mensal em português e hebraico denominado *Panorama*. Em 2001, foram publicados cinco números, além de um folheto em hebraico e em português, com explicações detalhadas sobre as ati-

vidades da instituição e seus objetivos. Este ano deverá ser lançado o site da instituição.

Entre os planos para o ano de 2002 destacam-se a realização em Israel, em parceria com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria de São Paulo, de dois seminários e cursos para representantes de entidades e empresários. Um será

organizado com o Senac e o outro abordará o tema do desenvolvimento de pequenas e médias empresas. Está sendo planejada também uma missão de industriais e especialistas israelenses para o Brasil para a participação de uma rodada de negócios sobre o tema “Administração, Economia e Controle de Fontes de Energia”.

ENGLISH *Resume*

Israel-Brazil Chamber in Full Activity

To make known the possibilities that Israel has, to increase Brazil's exports to the country, in addition to a partnership work with the Embassy of Brazil and Itamarati (Brazil's Ministry of Foreign Affairs) Economic Department, the final purpose of which is to encourage and increase the presence of Brazilian products in Israel, leading to an increased equilibrium in the balance of trade between both nations.

Headed by Tzvi Chazan—Israel's former consul in Brazil, this entity started its activities as a branch of the Israel-Latin America, Spain and Portugal Chamber. In 2000, however, due to its growth, the size and characteristics of the Brazilian market, it became an independent body. In order to strengthen the relations

between both countries, Chazan visits Brazil every year.

As a direct result of such initiative, in August 2001, Luís Carlos Dourado, who is in charge of Senac's Project and Development Department, in São Paulo, visited Israel upon invitation by the Israel-Brazil Chamber of Industry and Trade and the Neguev College Sapir, with the purpose of studying forms of mutual cooperation. During such meeting, the visit of Nachmi Paz, Neguev College Sapir's rector, to São Paulo's Senac, was already scheduled.

For Chazan, the secret of the success of such undertakings depends on good partnerships, which, in his opinion, are performed when every involved party is aware of the needs of each other and their common needs. Within such principle, the Israel-Brazil Chamber intends, in 2002, to invest as well in the development of projects related to the segment of water and power resources, which are essential matters for both countries.

**CONTEÚDO EDITORIAL.
QUALIDADE GRÁFICA.
TODA SEMANA NAS MÃOS DO LEITOR.**

SEMANA JUDAICA

Assine e anuncie
(11) 3259-6211 - marketingsemana@terra.com.br



Belmerix inaugura nova fábrica



A Belmerix – empresa associada ao Grupo Mer, de Israel – inaugurou em novembro último a sua nova unidade industrial e o seu Centro de Distribuição e Logística no Bairro Limoeiro, em São

José dos Campos (SP), que terão cerca de 150 funcionários. Planejados considerando os mais modernos sistemas de design industrial, visam atender as necessidades presente e futura da empresa quanto à produção dos vários modelos de torres e shelters e o desenvolvimento de novos projetos para o crescente mercado de telecomunicações no Brasil e na América Latina.

Ocupando uma área total de mais de 35 mil metros quadrados, 4.500 dos quais cobertos, a Belmerix pretende desenvolver um programa de produção de torres que lhe permita alcançar a meta de 500 toneladas/mês, além de atender as necessidades da empresa na montagem de shelters. A empresa pretende também incrementar sua presença no campo de fibra ótica e, para isso, fez uma parceria com a israelense Rotal.

A Belmerix atua em vários segmentos de soluções para infra-estrutura de telecomunicações: Projetos Turn-Key, que incluem desde a elaboração, engenharia e gerenciamento do projeto propriamente dito, a fabricação e fornecimento dos produtos, as obras civis e montagens, a instalação e integração dos subsistemas; instalação de antenas e das linhas de transmissão. Na área de torres, produz as auto-suportadas ou estaiadas, com três ou quatro pernas, tubulares e angulares. Monopostos também fazem parte de sua linha de produção e podem ser tubulares flangeados, de encaixe com seção poligonal ou para instalação no topo de prédios ou no solo.

A Belmerix atua também na área de integração de sistemas e projetos especiais, que incluem serviços públicos e sistema Scada, controle de tráfego aéreo e auxílio à navegação além de sistemas de monitoramento de qualidade do ar. Instala, ainda, redes de TV a cabo, abrangendo as conexões em residências, redes subterrâneas e as "home-passes" e "drops", além de projetar, instalar e integrar linhas aéreas e subterrâneas de cabos de cobre ou fibras ópticas para uso em telefonia, TV a cabo e redes WAN e LAN.

Consist faz parceria com Global Business Training



A Consist – Consultoria, Sistemas e Representações Ltda. –, fornecedora de soluções de informática para e-business, gestão empresarial, BI, CRM e administração pública, assinou

no final de 2001 uma parceria estratégica com a Global Business Training INC (GBT) para a distribuição dos cursos da Harvard Business School Publishing (HBSP) no Brasil e em outros países. O acordo foi uma iniciativa de Natálio Fridman, presidente da Consist, e visa incentivar no Brasil a disseminação do conhecimento de uma das mais importantes instituições de ensino do mundo. A GBT é uma empresa norte-americana que se dedica à educação e à distribuição internacional dos cursos da HBSP.

Segundo Raul A. Dicovsky, diretor de Projetos Especiais da Consist, os clientes da empresa serão beneficiados por este acordo, pois terão acesso ao conhecimento da Harvard Business School Publishing para treinamento de seus executivos. "Desta forma, estaremos contribuindo para o desenvolvimento gerencial dos executivos de nossos clientes e também da nossa própria empresa. A Consist está concedendo a muitos de seus clientes um benefício especial, em forma de crédito, comemorando os 30 anos da companhia, para que adquiram os cursos da HBSP.

"Estes créditos são uma forma de agradecer a parceria efetiva da Consist com seus clientes. Assim, reconhecemos que o nosso sucesso deve-se ao sucesso de nossos clientes na utilização de nossas soluções e tecnologias, reforçadas pela qualidade do treinamento e do suporte que as acompanham", ressalta Dicovsky. A diretoria da Consist está também oferecendo aos seus funcionários a possibilidade de participar de alguns cursos sem ônus.

Como parte do acordo, o acompanhamento dos cursos é feito através de fóruns monitorados por consultores da GBT e da Consist, treinados por profissionais da HBSP. Os alunos receberão certificados de conclusão outorgados por esta última.

O Grupo Consist é um dos principais

fornecedores de soluções em tecnologia da informação no Brasil e na América Latina, com clientes em mais de 50 países. Com mais de 600 técnicos especializados, a empresa opera através de escritórios regionais e centrais de atendimento em 19 das principais cidades brasileiras. No exterior, vem estrategicamente expandindo suas atividades, contando com suas coligadas sediadas em dez países: Alemanha, Argentina, Austrália, Bolívia, Chile, Espanha, Estados Unidos, Israel, México, Paraguai e Uruguai.

No Brasil, a empresa dispõe de uma moderna e completa infra-estrutura de processamento de informações com Laboratório de Desenvolvimento de Software, Centros de Treinamento, Centro de Eventos com videoconferência, Central de Suporte Técnico 24 horas, Equipes de Consultoria Especializada, Showroom de produtos, Central de vendas e Centro Operacional para toda América Latina.



Software faz da tela de PC um espelho

A empresa israelense EZface.com Inc. está lançando no mercado internacional um software que transforma fotografias digitalizadas em um espelho virtual, através do qual usuários da internet podem testar produtos de cosmética, óculos e bijuterias utilizando uma imagem de computador, para ver como se adaptam ao seu tipo físico. Denominado EZFace Virtual Mirror, o produto é inédito e foi inspirado no aumento do volume de usuários da internet e no crescimento significativo do e-commerce. Segundo estimativas do setor, as vendas de produtos ligados à saúde e à estética estão tendo um crescimento anual de quase 12%.

O sistema foi criado para incrementar o e-commerce, não apenas entre os usuários da internet, mas também visa atingir fabricantes, centros de produção e estabelecimentos comerciais, que poderão licenciar essa tecnologia incorporando-a aos seus websites. "Este sistema pode ser usado também como vitrine para a divulgação e promoção de produtos, além de permitir interatividade com os visitantes dos sites. O Ezface.com admite o ajuste das tonalidades de cores da pele e dos lábios, além de possuir ferramentas que permitem a seleção de qualquer item que



EDITORIA
esca La

**UM JEITO
DIFERENTE DE
FAZER REVISTA**

tenha sido antecipadamente incluído no programa", afirma Ruth Gal, uma das fundadoras da empresa.

Em termos práticos, isso significa que, se uma determinada marca de cosmética inserir no programa todos os produtos de sua linha, os usuários poderão escolher uma cor de batom, por exemplo, e ver na tela seu efeito em determinado rosto. O Ezface possui também um mecanismo que permite aos usuários compartilhar suas experiências desse software com outras pessoas. É o "Compre com um Amigo", resultante da combinação da tecnologia de imagens de espelho com sistemas de bate-papo on line, que permitem conectar diferentes internautas.

Datasul fecha o ano recebendo mais três prêmios de qualidade

A Datasul encerrou o ano de 2001 comemorando três prêmios. Carlos Sá e o presidente do Conselho e fundador da empresa Miguel Abuhab receberam o Prêmio Padrão de Qualidade em B2B, criado pela Padrão Editorial e pela Internet Business Boucinhas & Campos, nas categorias Tecnologia da Informação, pelo trabalho realizado para o Portal ABIH-DF, e e-ERP, por sua atuação no cenário de e-business.

O critério para avaliação seguiu indicadores qualitativos e quantitativos como estratégia, crescimento de faturamento, redução de custos, abrangência das ferramentas, entre outros. As empresas participantes inscreveram cases que detalhavam suas experiências em relação à estratégia de e-business, ao uso dos conceitos e respectivos aplicativos, aos parceiros envolvidos na implementação da tecnologia e/ou consultoria. Os cases foram analisados e julgados pela Internet Business Boucinhas & Campos, com o objetivo de destacar empresas bem-sucedidas em seus trabalhos em e-business e promover e disseminar o uso da internet pelo meio empresarial como alavanca de novos negócios.

A Datasul foi escolhida, também, pelo quarto ano consecutivo como a solução mais lembrada para Desenvolvimento Organizacional pelos profissionais de Recursos Humanos, fato que rendeu novamente à empresa o Top of Mind Fornecedores de RH. Este prêmio, criado pela Central de Negócios RH Editora & Marketing, é concedido anualmente a todos os fornecedores

de serviços de Recursos Humanos, através da ABRH – Associação Brasileira de Recursos Humanos, que destaca os melhores fornecedores em suas respectivas categorias de produtos e serviços.

A empresa foi indicada por sua solução para Gestão de Pessoas, que permite o alinhamento do planejamento estratégico da empresa às atividades de Recursos Humanos. Para chegar ao resultado final, mais de 4.300 profissionais de RH, de todo Brasil, participaram dessa quarta edição do prêmio, indicando as empresas com maior recall nos segmentos previamente informados. A votação foi supervisionada pela Trevisan Auditores. A empresa foi escolhida também como destaque entre Os Melhores do Ano, numa votação em que participaram consultores e profissionais de Tecnologia da Informação.

A Datasul é líder brasileira no fornecimento de soluções empresariais, destacando-se entre as maiores empresas de soluções colaborativas para gestão empresarial, com um modelo de negócios inovador, denominado "Centerless Networked Company". Há 23 anos no mercado, conta com uma rede de dois mil profissionais de serviços, mais de 80 mil usuários ativos, dois mil clientes em cerca de 2.350 sites e 40 mil módulos ERP instalados. No mercado internacional, a Datasul está presente na Argentina, México e Estados Unidos.

GVT e Nortel Networks unidas na telefonia nacional

A GVT, operadora de telefonia fixa nas regiões Sul, Centro Oeste e parte do Norte do Brasil, anunciou no ano 2001 a migração de sua rede de telefonia para uma rede de pacotes de nova geração (NGN – Next Generation Network), a ser implementada pela Nortel Networks. Esta será a primeira rede de nova geração para a entrega de telefonia e serviços IP na América Latina, e representa mais uma etapa do contrato firmado em junho de 2000 entre a GVT e a Nortel Networks.

Assim que a implantação da primeira rede de nova geração for concluída, a GVT poderá oferecer aos seus clientes acesso a uma variedade de serviços inovadores, entre os quais internet, vídeo sob demanda (video on demand), video games interativos, além de aplicações futuras, como videoconferência via desktop, identificador de chamadas via vídeo (video caller

ID), gerenciamento de atendimento de chamadas pelo próprio cliente e auto-provisionamento, o que é mais importante, através da mesma conexão física.

"Os clientes da GVT serão os primeiros no Brasil beneficiados com as vantagens oferecidas pela rede de pacotes de nova geração com serviços avançados de voz, dados e multimídia", afirmou Marcio Kaiser, presidente da GVT. "A experiência e liderança da Nortel Networks na implementação de soluções de voz sobre IP nos coloca na privilegiada posição de poder atender rapidamente à demanda dos clientes por produtos inovadores com redução de custo."

Empresa formada por três grandes grupos internacionais de investimentos: Magnum Group (60%), IDB Group (28%) e Merrill Lynch Group (12%), entre seus acionistas majoritários estão empresários israelenses. No Brasil, onde concentra sua atuação, a GVT foi a vencedora da licença para operar como empresa-espelho na chamada Região 2 do Plano Geral de Outorgas da Anatel.

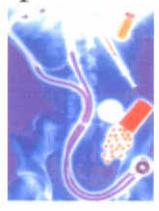
A GVT vai implementar o softswitch de alta confiabilidade (carrier-grade) Succession Communication Server 2000 (CS 2000) e o media gateway Passport® PVG da Nortel Networks. Essas soluções vão simplificar a rede da operadora, o que significa redução de custos operacionais e de capital de 30% a 50%. Com essa migração, a empresa, que já opera uma rede convergente totalmente digital de voz, dados e multimídia, poderá oferecer produtos e serviços personalizados com qualidade ainda melhor. A expectativa é que a rede seja concluída no primeiro semestre de 2002.

No final de 2001, a GVT anunciou a antecipação das metas de abrangência estipuladas pela Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel) para o exercício seguinte. Mobilizada para disponibilizar um volume de 630 mil terminais telefônicos até dezembro de 2001 em 54 cidades, incluindo as capitais do Acre, Tocantins e Rondônia, a empresa atingiu sua meta antes do prazo, com a conclusão de mais de 90% da infra-estrutura nessas localidades. Em 29 cidades, a empresa já estava operando e chegou às outras 25 em dezembro, como fora planejado.

Com a antecipação, a empresa visava tornar-se uma prestadora de serviços completa para os moradores da sua área de atuação. Além de ligações de longa distância intra-regional, através do código 25, da oferta de produtos relacionados à transmissão de voz, dados e internet para

clientes residenciais e corporativos, a GVT pretende ser uma alternativa em ligações de longa distância para qualquer localidade do País ou do mundo.

Ness-ISI, soluções para a área médica



Medicina e informática estão caminhando lado a lado nos últimos anos, incentivando empresas multinacionais a criarem departamentos e até mesmo subsidiárias para se dedicarem ao desenvolvimento de novos produtos para o setor. Nessa perspectiva, a Ness Technologies Inc., multinacional de origem israelense ativa no setor de Tecnologia da Informação, criou a Ness-ISI Ltd., uma subsidiária voltada à Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) de soluções inovadoras para o mercado médico através de um Centro para Business Intelligence.

A Ness-ISI Ltd. obteve, em 1997, o primeiro lugar em competições nacionais e internacionais para o desenvolvimento de business solutions baseada nas tecnologias da Microsoft. Desde então, vieram outras lâureas: em 1998 recebeu o Microsoft Certified Solution Provider Award, na categoria Melhor Business Solution; no ano seguinte foi o Microsoft Award e o European Rad Award, pela melhor solução de e-commerce; e em 2000, o Rad Award, na categoria melhor solução para integração de redes de fornecedores.

O principal recurso da Ness-ISI é a sua equipe, integrada por 120 profissionais com mestrado ou doutorado nas áreas de ciência e engenharia. A empresa foi também a primeira a se tornar um Gold Partner, certificado da Microsoft em Israel.

Iscar do Brasil conquista ISO 9001

A Iscar do Brasil encerrou o ano de 2001 com uma grande conquista, a certificação do seu Sistema de Qualidade conforme os requisitos da norma ISO 9001, edição 2000. Conferida pela Rina Brasil, a certificação não apenas alinha a subsidiária brasileira à estratégia mundial da companhia – que, além da ISO 9001, já conta com ISO 14001 e QS 9000 – como atesta e fortalece as ações desenvolvidas

pela empresa no atendimento à demanda de novos produtos e serviços de engenharia.

O escopo da ISO 9001 abrange o projeto, desenvolvimento, a produção e comercialização de ferramentas para usinagem. O processo de avaliação envolveu investimentos no desenvolvimento de processos e produtos, melhorias nas áreas de serviços e treinamento de pessoal. Para a obtenção da certificação, a Iscar contou com o suporte da consultoria National Bureau Service (NBS).

"Os benefícios da ISO 9001 são incontestáveis, pois é o reconhecimento que podemos assegurar aos clientes globais e nacionais o mesmo padrão de qualidade implementado no plano internacional pela matriz e demais subsidiárias. E ganhos de qualidade também significam redução de custos, automaticamente repassados ao cliente", ressalta Jorge Luís Jerônimo, diretor técnico da Iscar e coordenador do projeto para a obtenção da certificação.

O ano de 2001 foi um período de iniciativas marcantes da empresa. No setor internacional, anunciou a aquisição da divisão Cutting Tools da Ingersoll, que possui fábricas nos Estados Unidos e na Alemanha. No Brasil, nomeou Eran Marcus como novo presidente para a subsidiária local e está planejando construir uma nova sede no País. A divisão Cutting Tools da Ingersoll passou a integrar a Iscar Metalworking Companies (IMC) – holding que administra negócios da ordem de US\$ um bilhão por ano.

"Essa compra já repercute no Brasil, onde a Iscar pretende aproveitar as linhas de produtos para aumentar sua presença no setor automobilístico, fabricantes de máquinas, moldes e matrizes, mini-peças", explica Marcus. Em 2001 a Iscar também implantou a montagem de uma unidade logística para o fornecimento de ferramentas de corte dentro da fábrica da MMG – pertencente ao grupo Mahle – em Mogi-Guaçu. Foi uma iniciativa inédita da companhia israelense em âmbito mundial.

O Brasil é uma das prioridades da holding na América Latina, pois é um mercado que movimenta cerca de R\$ 150 milhões/ano e representa 70% das vendas na região. Em apenas seis anos de atividades no País, a empresa vem apresentando taxas de crescimento anual médio de 60%. Em 2000, a companhia registrou um avanço acima de 50% na venda de produtos, fechando o exercício com um faturamento de R\$ 30 milhões. Dentre as 28 unidades da

Iscar espalhadas pelo mundo, a filial brasileira ocupa a sétima posição em vendas, atuando tanto no setor automotivo como na indústria de peças, moldes e matrizes, para os quais destina 90% de suas vendas.

Networking & Serviços, pioneirismo em CRM

A Networking & Serviços é uma empresa integradora de soluções para todas as áreas do conhecimento da cadeia de valor do cliente ao fornecedor. Pioneira na área de Gestão Estratégica, Operacional e Planejamento de CRM (Customer Relationship Management), está preparada para facilitar o crescimento sustentado de organizações de diferentes portes.

Para isso, elaborou uma abordagem inovadora denominada Gente & Cliente, para facilitar às organizações uma retomada estratégica e operacional para vender, manter e atingir a excelência competitiva. Dentro da filosofia da empresa, integrar Gente & Cliente através de produtos e serviços inovadores e essenciais requer o comprometimento com Business Partners de todas as áreas do conhecimento, que facilitam reduzir custos. Todo o processo de trabalho é realizado de acordo com o perfil de cada cliente, inclusive a realização de treinamentos e workshops.

A empresa organiza workshops sobre os seguintes temas: CRM na Sua Empresa, Opção Saúde, Aprendendo com a Concorrência, Comitê de Satisfação e Retenção de Clientes Oficina do Júri.

EL AL e Boeing planejam joint-venture

A EL AL Israel Airlines e a Boeing assinaram um memorando que visa a realização de um estudo para analisar a possibilidade de criação de uma joint-venture para fornecimento de serviços de segurança às companhias aéreas, aeroportos, governos e outras organizações.

Essa ideia surgiu após o trágico atentado de 11 de setembro nos Estados Unidos. Segundo Michael Levi, diretor-executivo da EL AL – companhia com mais de trinta anos de experiência na área de segurança –, a Boeing é uma parceira estratégica neste projeto. Para Alan Mulally, presidente Comercial da Boeing, "a liderança

indiscutível da EL AL no setor de segurança aliada aos recursos e ao capital intelectual que a Boeing possui sob todos os aspectos do sistema de transporte aéreo, poderá gerar uma rica fonte de conhecimento para toda a indústria aeronáutica".

Criada em 1949 como a companhia aérea nacional de Israel, a EL AL tornou-se uma empresa internacionalmente reconhecida pela qualidade de seus serviços e foi classificada pela IATA como uma das três companhias aéreas mais eficientes. Com 77 escritórios espalhados pelo mundo, a EL AL vinha passando por uma fase de expansão até meados do ano 2000, com a implantação de novos vôos e parcerias estratégicas com outros grupos do setor. A crise política que atinge Israel e a Autoridade Palestina, no entanto, desde setembro daquele ano, colocou a companhia diante de novos desafios.

A união das duas empresas é o reconhecimento das técnicas implantadas pela companhia aérea israelense desde sua criação na área de segurança de vôo, atualmente em evidência no setor aeronáutico mundial.



Hapoalim completa 80 anos

A criação de instituições financeiras antecedeu em décadas o surgimento de Israel. Enquanto em 2001 o país completou 53 anos, o Banco Hapoalim comemorou o seu 80º aniversário, participando do desenvolvimento do Estado desde os seus primeiros momentos, principalmente no incentivo à agricultura.

Considerado o maior banco de Israel e um dos 115 maiores do mundo, possui atualmente 339 agências em Israel, que oferecem todos os serviços bancários. O Grupo Hapoalim é formado por dez bancos comerciais e cinqüenta empresas especializadas em investimentos, finanças, cartões de crédito, importação e outras áreas ligadas ao mercado financeiro.

Dentro da estrutura determinada pelo Banco, as agências visam atender o mercado de varejo e pequenas empresas, enquanto seus Centros de Negócios dedicam-se às médias empresas de modo geral. As Unidades de Serviços instaladas dentro das agências atendem clientes particulares, turistas e residentes estrangeiros.

Ativo participante da rede global financeira, o Banco Hapoalim extrapolou as fronteiras, expandindo suas atividades para vários continentes.

No exterior, o Banco Hapoalim possui trinta escritórios (entre representações, agências e bancos) em 17 países na América do Norte, Europa e América Latina. Nesta, tem representações na Argentina, Uruguai, Chile, Venezuela, Panamá, México e Brasil, onde atuam três escritórios: em São Paulo, Porto Alegre e no Rio de Janeiro. Mantém também relações com mais de 2.500 instituições bancárias em todo o mundo.

Além de possuir uma série de empresas diretamente ligadas ao setor financeiro, possui participação em empresas de vários setores, entre as quais destacam-se a Clal Insurance Enterprises Holdings Ltd., Koor Industries Ltd., Industrial Building Corporation Ltd., Amot Investments Ltd. e Sheraton Moriah (Israel) Ltd.

allows it to reach the target of 500 hundred tons/month, besides meeting the needs of the company in the assembly of Shelters. Belmerix intends also to increase its presence in the field of optical fibres and, for that purpose, it entered into a partnership with the Israeli company Rotal.

Consist Announces Its Partnership with Global Business Training

Consist-Consultoria, Sistemas e Representações Ltda., a supplier of computer solutions for e-business, corporate management, BI, CRM and public administration, entered at the end of 2001 a strategical partnership with Global Business Training INC (GBT) for the distribution of the Harvard Business School Publishing (HBS) courses in Brazil and in other countries. The agreement was an initiative by Natalio Fridman, CEO of Consist, and has as purpose to encourage in Brazil the spreading of the knowledge of one of the most important teaching institutions of the world. GBT is an American company that is dedicated to education and to the international distribution of the HBS courses.

According to Raul A. Dicovsky, Director of Special Projects of Consist, the clients of the company will benefit from this agreement because they will have access to the knowledge of Harvard Business School Publishing for the training of their executives. "Thus, we will be contributing for the managerial development of the executives of our clients and also of our own company. Consist is granting to many of its clients a special benefit, in the form of credits, to commemorate its thirty years of existence, for them to acquire the HBS courses. The Consist Group is one of the main suppliers of information technology solutions in Brazil and in Latin America, with clients in more than 50 countries. Having more than 600 specialised technicians, the company works through regional offices and client service centres in 19 of the main Brazilian activi-

ENGLISH Resumé

Belmerix Opens a New Plant

Belmerix, a company associated to the Mer Group of Israel, inaugurated last November its new industrial unit and its Distribution and Logistic Centre in the Limoeiro District, São José dos Campos (SP), which will have about 150 employees. Planned with the most modern

industrial design systems in mind, they have as purpose to meet the present and future needs of the company, concerning the production of several models of Towers and Shelters and the development of new projects for the growing market of telecommunications in Brazil and Latin America. The inauguration celebrations were attended by several celebrities.

With a total area of more than 35 thousand square metres, 4500 of which covered area, Belmerix intends to develop a tower production programme that

ENGLISH Resumé

ties. Abroad, it has been strategically expanding its activities, and has affiliates with head offices in ten countries: Argentina, Australia, Bolivia, Chile, Germany, Israel, Mexico, Paraguay, Spain, United States and Uruguay.

Datasul Ends Year Receiving Three More Quality Awards

Datasul ended the year 2001 commemorating three awards. Carlos Sá and the Chairman of the Board and founder of the company, Miguel Abuhab, received the Quality Standard in B2B Award, promoted by Padrão Editorial (Editorial Standard) and by Internet Business Boucinhas & Campos, in the class of Technology and Information, for the work performed for the ABIH-DF Portal and e-ERP, for its action in the field of e-business.

Datasul was also chosen for the fourth year in a roll as the most remembered solution for Organisational Development by Human Resources professionals. This gave to the company once again the Top of Mind HR Suppliers. This award, created by Central de Negócios RH Editora & Marketing, is granted every year to the Human Resources Service Suppliers through the ABRH-Brazilian Association of Human Resources to award the best suppliers in their respective classes of products and services. The company was also chosen as having an outstanding ranking among "The Best of the Year". With 23 years of market history, Datasul has a network of two thousand service professionals, more than 80 thousand active users, two thousand clients, in about 2350 sites and 40 thousand ERP modules installed. In the international market, it is present in Argentina, Mexico and the United States.

EL AL and Boeing Are Planning a Joint Venture

EL AL Israel Airlines and Boeing entered a memorandum, having as purpose to carry out a survey to consider the possibility to create a joint venture for the supply of security services to airlines, airports, governments and other organisations.

This idea came up after the terrorist attacks of September 11, in the United States. According to Michael Levi, Executive Director of EL AL—a company with more than thirty years of experience in the field of security. Boeing is a strategical partner in this project. Alan Mulally, Commercial President of Boeing, "the undisputable leadership of EL AL in the field of security, together with the resources and the intellectual capital that Boeing has for all aspects of air transportation systems may generate a rich source of knowledge for all the air industry". The two companies will have a term of 60 days to review the strategy in order to carry out the joint venture.

Software Transforms the PC Screen Into a Mirror

The Israeli company EZface.com Inc. is launching in the international market a software that transforms digitalised photographs into a virtual mirror through which the Internet users may test cosmetic products, eyeglasses and jewellery, using a computer image to see how they fit.

Named EZface Virtual Mirror, the product is novel and was created to increase e-commerce, not only of Internet users, but by reaching manufacturers, production centres and commercial establishments that could licence this technology by incorporating it to their websites. "This system may be used also as a window to make known and promote products, besides allowing interactivity with site visitors. The EZface.com allows for the adjustment of tones of colours of skin and lips, besides having tools that make possible the selection of any item that

has been previously included in the programme", says Ruth Gal, one the founders of the company.

EZFace has also a mechanism that allows the users to share their experiences with this software with other people. It is the "Buy with a Friend", resulting from the combination of mirror image technologies with on-line chat systems that allow to link several Internet Users.

GVT and Nortel Networks together in the Brazilian Telephony

GVT, a fixed telephony carrier for the South, Centre-West and part of the Northern regions of Brazil announced in the year 2001 that it will start the migration of its telephony network to a new generation packet network (NGN – Next Generation Network) to be implemented by Nortel Networks. This will be the first new generation network for delivery of telephony and IP services in Latin America, and represents one more step of the agreement entered in June 2000 between GVT and Nortel Networks.

As soon as the implementation of the first new generation network is completed, GVT will have conditions to supply its clients with access to a series of novel services. "The GVT clients will be the first in Brazil to benefit from the advantages offered by the next generation packet network, with advanced voice, data and multimedia services", says Marcio Kaiser, President of GVT. "The experience and leadership of Nortel Networks in implementing IP voice solutions places us in the privileged condition to quickly meet the demand of clients for novel products with cost reductions".

GVT is a company formed by three big large international investment groups: Magnum Group (60%), IDB Group (28%), and Merril Lynch Group (12%). Among the majority stockholders are Israeli businessmen. In Brazil, were it concentrates its action, GVT won the licence to operate as a mirror company

HIGHLIGHTS

ENGLISH Resume

in the so called Region 2 of the General Granting Plan of Anatel.

Ness-ISI, solutions for the medical area

Medicine and computer are walking side by side during the last years, encouraging multinational companies to create departments and even new companies to dedicate to the development of new products for this industry. Within this context, Ness Technologies, Inc., a multinational company of Israeli origin which is active in the field of Information Technology, created Ness-ISI Ltd., a subsidiary company dedicated to Research and Development (R&D) of novel solutions for the medical market through a Business Intelligence Centre. Ness-ISI Ltd. obtained, in 1997, ranked first in domestic and international competitions for the development of business solutions based on Microsoft technologies. Since then it has obtained other awards. In 1998 it received the Microsoft Certified Solution Provider Award, in the class Best Business Solution; in 1999 it received the Microsoft Award and the European Rad Award, for best e-commerce solution; and in 2000 the Rad Award in the class of best solution for supplier network integration.

The main asset of Ness-ISI is its staff, which includes 120 professionals with master's degrees and Ph.Ds. in the fields of science and engineering. The company was also the first to receive a Gold Partner Certificate from Microsoft in Israel.

Iscar of Brazil is Granted ISO 9001

Iscar of Brazil ended the year 2001 with a great victory: the certification of its Quality System according to the requirements of the ISO 9001, issue 2000, standard. Granted by Rina Brasil, the certi-

fication not only puts the Brazilian subsidiary in step with the world strategy of the company—which besides the ISO 9001, already has the ISO 14001 and QS 9000—, but also certifies and strengthens the actions developed by the company to meet the demand for new engineering products and services.

The year 2001 was a period of significant initiatives in the company. In the international field, it announced the acquisition of the Ingersoll Cutting Tools division, which has plants in the United States and Germany. In Brazil, it appointed a new CEO for the local subsidiary, and is planning to build new head offices in the country. The Ingersoll Cutting Tools division became part of Iscar Metalworking Companies (IMC)—a holding that manages business in the range of USD 1 billion per year. "This acquisition is already having consequences in Brazil, where Iscar intends to take advantage of the product lines to increase its presence in the car, machine manufacturing, forms and matrices and mini-part industries", explains the business administrator Eran Marcus, who has been just appointed CEO of the Brazilian subsidiary. In 2001, Iscar also assembled a logistic unit for the supply of cutting tools within the MMG plant in Mogi-Guaçu, which belongs to the group Mahle. This was a novel initiative for the Israeli company at world level.

Networking & Serviços, Pioneer in CRM

Networking & Serviços is a company that integrates solutions for all the areas of knowledge in the chain of value from the client to the supplier. As a pioneer in the field of Strategical and Operating Management and Planning of CRM (Customer Relationship Management), it is prepared to make easier the sustained growth of organisations with different sizes.

For that purpose, it has prepared a novel approach named Us & Client to help the organisations with a strategical and operating strategy to sell, keep and reach competitive excellence. Within the

philosophy of the company, the integration of Us & Client, through novel and essential products and services, requires the commitment with business partners of all areas of knowledge to make easier to reduce costs and generate a complete solution. All the work process is custom-made, including for the performance of training and workshops.

The company organises its workshops on the following subjects: CRM in your company, Option Health Learning with the Competition, Client Satisfaction and Retainment of Clients Jury Workshop.

Hapoalim is 80 years old

The organisation of financial institutions preceded the existence of Israel in several decades. While in 2001 the country completed 53 years of existence, Hapoalim Bank commemorated its 80th birthday, taking part in the development of the State since its very first moments, mainly by encouraging farming.

Considered the largest bank of Israel and the 115th largest in the world, it has currently 339 branches in Israel, which provide all bank services. The Hapoalim Group includes ten commercial banks and fifty companies specialising in investments, finances, credit cards, imports and other areas related to the financial businesses.

The Service Units installed inside the branches serve individuals, tourists and foreign residents.

A abroad, Hapoalim Bank has thirty offices (among representations, branches and banks) in 17 countries of North America, Europe and Latin America. In the latter it has representations in Argentina, Uruguay, Chile, Venezuela, Panama, Mexico and Brazil, where it has three offices: in São Paulo, Porto Alegre and Rio de Janeiro. It has stakes in companies of several industries, among which Clal Insurance Enterprises Holdings Ltd., Koor Industries Ltd., Industrial Building Corporation Ltd., Amot Investments Ltd. and Sheraton Moriah (Israel) Ltd.

FEIRAS

FEIRAS EM ISRAEL – 2002 / FAIRS

De 12 a 14/03

Marine Sport – Feira Internacional de Esportes Aquáticos

De 20 a 22/05

DO it Yourself (D.I.Y) – Feira do setor de Faça Você Mesmo

De 27 a 30/05

Rax – Feira Internacional de Engenharia, Instrumentação, Automação e Pneumática

De 11 a 13/06

Computax – Feira e Mostra Internacional de Sistemas de Computação, Hardware e Software

De 11 a 13/06

Call-Com – Congresso e Mostra de Comunicação de Call Center

De 21 a 24/10

Timber – Tecnologia e Fornecimento para a Indústria de Móveis e Madeira

De 04 a 07/11

Telecom Israel – Feira Internacional de Telecomunicações

De 17 a 19/12

Environment – Feira Internacional de Tecnologia para o Meio Ambiente

De 18 a 20/11

Hotex – Feira Internacional para Gerenciamento e Marketing de Hotéis, Restaurantes e Bares, Instituições de Catering e Manutenção de Grandes Edifícios

Maiores informações:

<http://www.stier.co.il>

<http://www.israel-trade-fairs.com>

FEIRAS NO BRASIL – 2002 / FAIRS

De 21 a 24/03

ReaTech 2002 - Feira Internacional de Tecnologias em Reabilitação e Inclusão de Pessoas Portadoras de Deficiências Físicas, Motoras ou Mentais

(*International Trade Fair on Rehabilitation and Inclusion Technologies*)

De 23 a 28/04

Fenasoft – 16ª Feira e Congresso Internacionais de Software, Hardware e Serviços de Informática e Telecomunicações
(*16th International Conference and Trade Show of Software, Hardware and Services for Information Technology Professionals*)

De 19/04 a 01/05

Bienal Internacional do Livro em São Paulo
(*São Paulo Book Fair*)

NACIONAIS

Confrat. Universal
Carnaval, 3º dia
Cinzas (até 12h)
Paixão de Cristo
Aleluia
Páscoa
Tiradentes
Dia do Trabalho
Corpus Christi
São Pedro
Dia da Independência
N. S. Aparecida
Finados
Proclamação da República
Imaculada Conceição
Véspera de Natal
Natal
São Silvestre

Jan. 1º
fev. 12
fev. 13
mar. 29
mar. 30
mar. 31
abr. 21
mai. 1
mai. 30
jun. 29
set. 7
set. 12
nov. 2
nov. 15
dez. 8
dez. 24
dez. 25
dez. 31

JUDAICOS - 5762/2002
Purim
Páscoa, 1º Dia
Páscoa, 2º Dia
Páscoa, 7º Dia
Páscoa, 8º Dia
Dia da Independência
Tabernáculos, 1º Dia
Tabernáculos, 2º Dia
Tisha B'Av (Dia de Luto)
Ano Novo, 1º Dia
Ano Novo, 2º Dia
Dia de Perdão
Festa das Cabanas, 1º Dia
Festa das Cabanas, 2º Dia
Shemini Atzeret
Festa da Torá
Festa das Luzes, 1º Dia
Os feriados têm inicio no anoitecer do dia anterior

FERIADOS / HOLIDAYS

NATIONAL

Fev. 26
Mar. 28
Mar. 29
Apr. 3
Apr. 4
Apr. 17
May, 17
May, 18
July, 18
Sept. 7
Sept. 8
Sept. 16
Sept. 21
Sept. 22
Sept. 28
Sept. 29
Nov. 30

5763/2002

World Peace Day
Carnival, 3º day
Ash Wednesday (till 12h)
Good Friday
Easter Tid
Easter
Tiradentes
Labour Day, 1
Corpus Christi
S. Peter
Independence Day
Holly Mary
All Souls'Day
Republic Day
Christmas Eve
Christmas
San Silvester

Jan. 1º
fev. 12
fev. 13
mar. 29
mar. 30
mar. 31
apr. 21
may. 30
jun. 29
sept. 7
sept. 12
sept. 15
dec. 24
dec. 25
dec. 31

JEWISH - 5762/2002

Purim
Passover, 1st Day
Passover, 2nd Day
Passover, 7th Day
Passover, 8th Day
Yom Haatzmaut
Lag Baomer
Shavuot, 1st Day
Shavuot, 2nd Day
Tisha B'Av
Rosh Hashanah, 1st Day
Rosh Hashanah, 2nd Day
Yom Kipur
Sukkot, 1st Day
Sukkot, 2nd Day
Shemini Atzeret
Simhat Torah
Hanukkah, 1st Day
Holidays begin at Sundown of the previous day

Feb. 26
Mar. 28
Mar. 29
Apr. 3
Apr. 4
Apr. 17
Apr. 30
May, 17
May, 18
July, 18

5763/2002

Sept. 07

Sept. 08

Sept. 16

Sept. 21

Sept. 22

Sept. 28

Sept. 29

Nov. 30

CURSOS & ENDEREÇOS

CURSOS EM ISRAEL

Cursos ministrados pelo Centro de Cooperação Internacional do Ministério das Relações Exteriores de Israel – Mashav. Maiores informações no Departamento de Divulgação do Consulado de Israel em São Paulo, fone (0xx11) 3815.7788, fax (0xx11) 3815.7293, ou no site <http://www.israel-mfa.gov.il>

CURSOS / INGLÊS

- From Birth to Three Years: Early Childhood Development for Doctors and Psychologists
De 21/4/02 a 15/5/02
- Modern Apiculture Management: Honey, By-Products and Pollination
De 23/4/02 a 21/5/02
- International Course on Apiculture Management: Honey, by-products and pollination
De 23/4/02 a 21/5/02
- Conservation of Biodiversity in Desert Ecosystems
De 30/4/02 a 25/5/02
- Promotion of Small and Medium High-Tech Enterprises and Start-Ups
De 05/5/02 a 29/5/02
- Micro Credit and the Small Scale Enterprise
De 06/5/02 a 04/6/02
- Poultry Management: Nutritional, Physiological and Veterinary Aspects
De 07/5/02 a 03/6/02
- Pressurized irrigation Systems
De 07/5/02 a 25/6/02
- R&D of New Concepts in Integrated Biological Pest Management
De 21/5/02 a 18/6/02
- International Post-Graduate Course in Agricultural Meteorology
De 20/5/02 a 18/5/03
- International Course on Research & Development of New Concepts in Integrated Pest Management
De 21/5/02 a 18/6/02

- Workshop on Media Strategies and Social Change
De 3/6/02 a 21/6/02
- Trees for Arid Lands - International Program for Arid Land Crops (IPALAC)
De 23/6/02 a 06/7/02
- Epidemiology of Infectious Diseases and Infection Control: Course for Infection Control Practitioners
De 22/7/02 a 11/8/02
- Sustainable Horticultural Crop Production Under Climactic Constraints
De 8/10/02 a 25/11/02
- Biotechnology in Agriculture: Plants and Microorganisms
De 22/10/02 a 9/12/02
- Education for Science and Technology
De 29/10/02 a 27/11/02
- R&D in Irrigation and Fertigation in Controlled Environment
De 5/11/02 a 10/12/02
- International Post-Graduate Course in Hydrometeorology
De 11/11/02 a 9/12/02
- Microenterprise Support in the Context of Technological Change
De 1/12/02 a 20/12/02
- Desert Agrobiology
De 3/12/02 a 14/1/03

CURSOS / FRANCÊS

- Les Enjeux du développement et de la production agricole, politiques et stratégies
De 12/3/02 a 19/3/02
- La gestion des syndicats par l'informatique
De 6/5/02 a 4/6/02

CURSOS / ESPANHOL

- Planificación de Redes de Riego a Presión
De 24/4/02 a 12/6/02
- La Educación al Servicio de Proyectos Educativos Nacionales
De 8/5/02 a 20/5/02
- Formación y Recaudación de Recursos para Organizaciones Voluntarias
De 10/6/02 a 9/7/02
- La Microempresa en el Contexto del Cambio Tecnológico
De 26/6/02 a 19/7/02
- Ganadería Lechera Intensiva en Diferentes Condiciones de Producción
De 3/7/02 a 31/7/02
- Servicios para la Tercera Edad en la Familia y la Comunidad
De 24/7/02 a 15/8/02
- Formadores de Opinión en Áreas de Conflicto
De 5/8/02 a 29/8/02
- La Microempresa de Turismo Rural y el Medio Ambiente
De 6/10/02 a 31/10/02
- Producción, Post-Cosecha y Comercialización de Frutas
De 9/10/02 a 6/11/02
- Nuevos Desafíos en el Desarrollo Agrícola Sostenible: Políticas y Estrategias
De 27/11/02 a 4/12/02

Endereços úteis no Brasil (Useful addresses in Brazil)

Apex/Sebrae

SEPN Quadra 515 Bl. C – Lj. 32 – 4º andar
70770.503 – Brasília - DF
Tel: (55 61) 348.7396
Fax: (55 61) 447.1580
e-mail: apex@sebrae.com.br

Banco do Brasil

Bank of Brazil
Av. Paulista, 2.163
01311.000 - São Paulo - SP
Tel: (55 11) 3281.9233/9444

Bacen - Banco Central do Brasil

Central Bank of Brazil
Av. Paulista, 1.804 - 01310.922
São Paulo - SP
Tel: (55 11) 252.1122 e 0800.99.2345
e-mail: gtfor.secre@bcb.gov.br

BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

National Bank of Economic and Social Development
Av. Rep. do Chile, 100 - 20139.900
Rio de Janeiro - RJ
Tel: (55 21) 2777.7447
Fax: (55 21) 533.1665

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria do Paraná

Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Paraná
R. Mateus Lemos, 1.431
80530-010 - Curitiba, PR,
Tel: (55 41) 338.7922/338.7575

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro

Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Rio de Janeiro
Av. N. Sra. de Copacabana, 807
22002.000 - Rio de Janeiro - RJ
Tel: (55 21) 2256.2240

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria de São Paulo

Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, S. Paulo
Av. Brig. Faria Lima, 1.572 - Cj. 905
01452.001 – São Paulo - SP
Tel: (55 11) 3815.5281/3814.7053
Fax: (55 11) 3814.1322
www.cambici.com.br
e-mail: cambici@cambici.com.br

CURSOS & ENDEREÇOS

Consulado Geral no Rio de Janeiro

General Consulate of Israel in Rio de Janeiro

Av. N. Sra. de Copacabana, 680
Cobertura
22050.000 - Rio de Janeiro - RJ
Tel: (55 21) 2548.5432
Fax: 2257.3390
www.israel.org.br
e-mail: rio@israel.org

Consulado Geral em São Paulo

General Consulate of Israel in São Paulo
Av. Brig. Faria Lima, 1713 – 13º andar
1452.01 - São Paulo - SP
Tel: (55 11) 3815.7788
e-mail: saopaulo@israel.org
Dept. Econômico: brazil@moit.gov.il

Decex - Departamento de Comércio

Exterior
Department of Foreign Trade
Pça. Pio X, 54 - 20091-040
Rio de Janeiro - RJ
Tel: (55 21) 3849.1305/1180

Embaixada de Israel

Israeli Embassy
SES - Av. das Nações - Qd. 809 – L. 38
70424.900 - Brasília - DF
Tel: (55 61) 244.7675
Fax: (55 61) 244.6129
Telex: 61 1093 EISR BR
e-mail: brasilia@israel.org

Ministério da Fazenda

Ministry of the Treasury
Av. Prestes Maia, 733 – São Paulo - SP
www.fazenda.gov.br
e-mail: acs@fazenda.gov.br

Secex - Secretaria de Comércio Exterior,

Ministério do Desenvolvimento,

Indústria e Comércio Exterior

Secretary of Foreign Trade, Ministry of Development Industry and Foreign Trade
Esplanada dos Ministérios - Bloco J - 8º andar
Tel: (55 61) 329.7080/7077 Brasília - DF
e-mail: scexec@fazenda.gov.br

Endereços úteis em Israel (Useful addresses in Israel)

Administração de Comércio Exterior

Foreign Trade Administration
30 Agron St. – 94190 - Jerusalém
POB 299 – 91002 – Jerusalém
Tel: (972 2) 622.0290
Fax: (972 2) 624.3005

Associação das Indústrias de Israel

Manufacturers Association
Industry House, 29 Há'Mered St.
68125 - Tel-Aviv
Tel: (972 3) 519.8787
Fax: (972 3) 516.2614

Associação das Indústrias de Kibutz

The Kibbutz Industries Association
8 Shaul Há'Melech Blvd. - POB 40012
61400 - Tel-Aviv
Tel: (972 3) 695.5413
Fax: (972 3) 695.1464

Banco de Desenvolvimento Industrial de Israel

The Industry Development Bank for Israel Ltd.
2 Dafna Street - POB 33580
61334 - Tel Aviv
Fone: (972 3) 697.2727
Fax: (972 3) 697.2897

Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria

Israel-Brazil Chamber of Commerce and Industry
POB 20245 - 61203 - Tel Aviv
Tel: (972 8) 680.3206
Fax: (972 8) 689.9291
e-mail: tioi@zahav.net.il

Câmaras de Comércio & Indústria - Jerusalém

Chambers of Commerce & Industry - Jerusalem
10 Hilel St. – 94581 - Jerusalem
Tel: (972 2) 625.4333/4
Fax: (972 2) 625.4335

Centro de Investimentos

Center of Investments
30 Agron St. – 94190 - Jerusalém
Tel: (972 2) 622.0373/4/5
Fax: (972 2) 625.0442

Centro de Promoção de Investimentos

Investment Promotion Center
30 Agron St. – 94190 - Jerusalem
Tel: (972 2) 622.0661/2
Fax: (972 2) 622.2412

Departamento de Ciência e Tecnologia

The Office of the Chief Scientist
4 Mevo Hamatmid St.
POB 2197 – 91021 - Jerusalém
Tel: (972 2) 622.0587
Fax: (972 2) 624.8159

Embaixada do Brasil

Embassy of Brazil
2 Kaplan St. - 64734 - Tel Aviv
Tel: (972 3) 691.9292
Fax: (972 3) 691.6060
e-mail: embrisia@netvision.net.il

Federação das Câmaras Binacionais de Comércio com e em Israel

Israel Federation of Bi National Chambers of Commerce
POB 50196 – 61501 - Tel-Aviv
Tel: (972 3) 517.3261
Fax: (972 3) 517.3283

Federação das Câmaras de Comércio de Israel

Federation of Israel Chamber of Commerce
84 Há'Hashmonaim St. - POB 612
Tel-Aviv Yafo
Tel: (972 3) 563.1010
Fax: (972 3) 561.2614

Instituto de Exportação de Israel

Israel Export Institute
Industry House, 29 Há'Mered St.
POB 50084 – 68125 - Tel-Aviv
Tel: (972 3) 514.2830
Fax: (972 3) 514.2902

Ministério de Indústria e Comércio

Ministry of Industry & Trade
Palace Building
30, Agron St. - POB 299
94190 – Jerusalem
Tel: (972 2) 622.0220
Fax: (972 2) 624.5110
www.tamas.gov.il

Ministério de Indústria & Comércio e Centro para Promoção de Negócios

Ministry of Industry & Trade Center for Business Promotion
6 Hamarpeh Str. - 3º andar – Sl. 14
91450 - Har Hatzovim - Jerusalém
Tel: (972 2) 586.1707
Fax: (972 2) 586.2144

Ministério de Turismo

Ministry of Tourism
4 Mevo Hamatmid St.
Beith Moshe Building
94593 - Jerusalém
Fone: (972 2) 567.8745
Fax: (972 2) 625.4226

EMPRESAS

AGRICULTURA

Agricur Defensivos Agric. Ltda.
Machteshim Agan
Av. Brig. Faria Lima, 1779 - Cj. 71
01452.001 - São Paulo - SP
Tel: 11 3812.4111
Fax: 11 3813.6115
agricur@uol.com.br

Agrototal Com. Rep. Imp. e Exp. Ltda.
Ginegar Climatização de Estufas
Rodovia SP 107 Km 30,5
13825.000 - Holambra - SP
Tel: 19 3802.2110
Fax: 19 3937.2358
agrototal@volnet.com.br

Aquenor Tecnologia de Irrigação Ltda.
Bermad Control/Ein-Dor
Tavlit Plastic Ltd.
Av. Recife, 2300 - Ibura
50860.000 - Recife - PE
Tel: 81 471.5700/Fax: 81 471.4560
www.aquenor.com.br
mz@aquenor.com.br

Arad do Brasil
Arad/Agricultura/Hidrômetros
Rod. BR 230, Km. 06 - Distrito Industrial
58310.000 - João Pessoa - PB
Tel: 83 250.1515/Fax: 83 250.1508
arad@aradbrasil.com.br

Bermad Brasil
Bermad Control Valves Irrigação
Rua Maestro Carlos Cruz, 74
Butantã - 05585.020
São Paulo - SP
Tel: 11 3727.1972
Fax: 11 3722.4022
www.bermadbrasil.com.br
bermad@bermad.com.br

Bernardo Milgrom
Plassim/Ornit/Irrigação
Rua Hungria, 844 - 9º andar
01455.000 - São Paulo - SP
Tel: 11 3031.3994
Fax: 11 3814.4865
milgrom@dialdata.com.br

Electro Plastic AS
Ginegar Telas, malhas de sombreamento
Rua Laguna, 457 - 04728.900
São Paulo - SP
Tel: 11 5644.2010
Fax: 11 5641.1242

Etaenge Engenharia e Comércio Ltda.
Filtration Ltd. Filtros Industriais
R. Visconde de Inahuma, 58
Cj. 1402 - 20091.000
Rio de Janeiro - RJ
Tel: 21 2253.9488
Fax: 21 2498.5085
rmski@terra.com.br

**Relação de empresas israelenses representadas no Brasil em diferentes setores.
O primeiro nome é da empresa nacional e o segundo, da israelense.**

Haifa Chemicals Ltd.
Fertilizantes
Av. 9 de Julho, 5569 - Cj. 111
01407.200 - São Paulo - SP
Tel: 11 3167.2363
Fax: 11 3167.2610
haifabr@haifabr.com.br

Ideadeco Tecn. Agr. Ind. Alimentícia A.P.T. Aquaculture Prod.and Technology
Av. Higienópolis 147 Cj. 10E
01238.001 - São Paulo - SP
Tel: 11 3256.9662
Fax: 11 3256.9662
www.ggtweb.com
ideadeco@dialdata.com.br

Irrigotec Irrig. por Gotejamento Queen Gil International/Ein-Tal
Rua Marco Giannini, 375
05550.000 - São Paulo - SP
Tel: 11 3782.4682
Fax: 11 3782.4674
www.irrigotec.com.br
irrigo@uol.com.br

Isratec Bahia Irrigação Ltda.
Plastro Tecnologia de Irrigação
Av. Manoel Novaes 1010
47600.000 - Bom Jesus da Lapa - BA
Tel/Fax: 77 481.4263
isratec@c-net.psi.br

Isratec Ceará Irrigação Ltda.
Plastro/Amiad/Bermad
Av. Maestro Lisboa, 1020 - Lagoa Redonda - 60832.400
Fortaleza - CE
Tel: 85 276.5251/Fax: 85 276.2756
www.isratec.com.br
isratec@fortalnet.com.br

Isratec Mossoró Irrigação Ltda.
Plastro Tecnologia de Irrigação
Av. Pres. Dutra, 1595 - Alto São Manoel - 59625.000 - Mossoró - RN
Tel: 84 316.5662 - Fax: 84 316.6662
campo_irrigacao@uol.com.br

Isratec Teresina Ltda.
Plastro Tecnologia de Irrigação
R. Rui Barbosa, 1196 - Norte 64000.090 - Teresina - PI
Tel/Fax: 86 223.9267
isratec@triade.com.br isratec-teresina@ig.com.br

Isratec Triângulo Ltda.
Plstro
R. 36 N 901 - Sl. 2 - Progresso 38300.000 - Ituiutaba - MG
Tel./Fax: 34 3266.0589
hsalomao@multnet.com.br

Isratec do Vale Irrigação Ltda.
Plastro Sistema de Infra-estrutura e Irrigação
Av. Honorato Viana, 754 - G. Coelho - 56308.000 - Petrolina - PE
Tel/Fax: 81 3862.3345
isratec@silcons.com.br

Irrigaplan Com. Representações Ltda.
Amiad/Bermad/Dan Sprinklers
R. Bazio Vicentim, 260 Cidade Jardim - 13614.330 - Leme - SP
Fone: 19 571.4646
Fax: 19 554.1588
www.irrigaplan.com.br
irrigaplan@irrigaplan.com.br

Mondor Ltda.
Kav Systems
Av. Marechal Camara, 160 - Sl. 1512
20020.080 - Rio de Janeiro - RJ
Tel: 21 2544.3601
rafag@centroin.com.br

Naan do Brasil Sistemas de Irrigação Ltda.
Naan Irrigation Systems/Eli Irrigação/Filtros Industriais
R. Jandiroba, 1526 Lote 50
41680.040 - Salvador - BA
Tel: 71 367.4884/Fax: 71 367.0889
www.naan.co.il
naanbrasil@uol.com.br

Netafim Brasil Sist. e Equip. de Irrigação Ltda.
Netafim Irrigation Equipment/Arkal
Rua Salvador Scaglioni, 135
14066.446 - Ribeirão Preto - SP
Tel: 16 601.8011
Fax: 16 601.8206
www.netafim.com.br
netafim@netafim.com.br

Pivot Equip. Agrícolas e Irrigação Ltda.
Naan Sistemas de Gotejamento
Av. Castelo Branco 3646 - Setor Rod. 74430.130 - Goiânia - GO
Tel: 62 295.6636
Fax: 62 295.1309
www.naan.co.il
pivot@cultura.com.br

Plasson do Brasil Ltda.
Plasson/Avicultura
Av. Santos Dumont, 2387
São Luiz - 88803.200
Criciúma - SC
Tel/Fax: 48 433.2972
www.plasson.co.il
plasson@plasson.com.br

Polysack Indústrias Ltda.
Polysack Plastic Industries Ltd.
Aluminet e Telas de Sombreamento
R. Paraná 491- Distrito Industrial III
14900.000 - Itápolis - SP
Tel: 16 3262.1766
Fax: 16 3262.4202
www.polysack.com
brasil@polysack.com

Raphael Valves
Válvulas para Irrigação e Saneamento
R. Jandiroba, 1526 - Sl. 3
Colina B1, Lote 50
41680.040
Salvador - BA
Tel: 71 367.0897
Fax: 71 367.0889
guyl@raphael.co.il

Rotem do Brasil Ltda.
Amfert-Negev-Rotem-Dead Sea Works
Matéria Prima para Fertilizantes
Av. Brig. Faria Lima 1903 - Cj.122
01452.001 - São Paulo - SP
Tel: 11 3816.0017
Fax: 11 3816.5250
www.dsw.com.il
rdb@rotembrasil.com.br

Sakata Sead Sudamerica Ltda.
Hazera Ltd. Sementes
Av. Dr. Plínio Salgado 4320
Jd. Uberaba - 12900.000 - Bragança Paulista - SP
Tel: 11 4034.8800
Fax: 11 4034.8844
www.sakata.com.br
roberto.oki@sakata.com.br

Tori Consultoria S/C Ltda.
Duram - Avicultura
R. Francisco Leitão, 640 - Cj. 44
05414.020 - São Paulo - SP
Tel: 11 3242.2745
Fax: 11 3061.0976
www.duram.co.il
niwatori@uol.com.br

ALIMENTOS

Albee Com. Imp. Ltda
Kriport International Trading Ltd.
Vinhos Kasher
Al. Ribeiro da Silva, 793
01217.010 - São Paulo - SP
Tel/Fax: 11 3825.5271
dentes@originet.com.br

EMPRESAS

Brazsul Repres. Com. S/C Ltda.
Ardom Dates/Cham Foods/Gilboa
Av. Vereador José Diniz, 1008
04604.001 - São Paulo - SP
Tel: 11 5524.4969
Fax: 11 5686.4832
www.brazsul.com.br
brazsul@uol.com.br

Karis Imports
Matzot Yehuda/Efrat/Agrimir/Menorah
R. Matteo Forte, 259 – 05038.160
– São Paulo – SP
Tel: 11 3611.4200/
Fax: 11 3611.5915
karisimport@uol.com.br

AR CONDICIONADO

Ambient Air
Electra Ar Condicionado
Av. Gal. Olímpio da Silveira, 447
01150.010 - São Paulo - SP
Tel: 11 3826.9177
Fax: 11 3826.9080
www.ambientair.com.br
ambient@retpoint.com.br

Epex Indústria e Comércio
de Plásticos Ltda.
Anavid Insulation
R. Pomerode, 1999 – 89065.301 –
Santa Catarina – SC
Tel: 47 334.3100/Fax: 47 334.3110
epex@zaz.com.br

BANCÁRIO

Hapoalim Serv. e Representações
Bank BM
Rua Sergipe, 475 - Cj. 501
01243.912 - São Paulo - SP
Tel: 11 3661.7811
Fax: 11 3661.8083
Ed. Torre Rio Sul, Cj. 2304
Rio de Janeiro – RJ
Tel: 21 295.6497/541.7444
www.bankhapoalim.co.il
alexhapo@terra.com.br

Israel Discount Bank
Escritório do Representante
Rua Helena, 260 - 10º andar
04552.050 - São Paulo - SP
Tel: 11 3044.1644
Fax: 11 3044.0245
www.idbni.com
reubenpaz@uol.com.br

Leumi Repres. e Serviços Ltda.
Bank Leumi Le-Israel B.M.
Av. Paulista, 925 - Cj. 132
01311.100 - São Paulo - SP
Tel: 11 288.4411/Fax: 11 285.5369
www.bankleumi.co.il
blrsp@uol.com.br

COSMÉTICA

Ahava do Brasil
Ahava Cosméticos do Mar Morto
Av. Iraí, 438 – Cj. 56 – 04082.001
São Paulo – SP
Tel: 11 5096.6911
www.ahava.com
mayumin@mail.com

Beauty Mineral Imp. e Exp. Ltda.
Blueline Cosmetic Ltd.
R. Jarinú, 403 – Tatuapé
03306.000 - São Paulo - SP
Tel: 11 294.2469
Fax: 11 6191.7205
www.beautymineral.com.br
beautymineral@com.br

EDUCAÇÃO

Brasil Overseas/Lemada
Educativos/Brinquedos e Jogos
Educativos

Av. José César de Oliveira, 181 - 6º
Cj. 602 - 0531.700 - São Paulo - SP
Tel: 011 3835.9399
Fax: 011 3831.5385

Brastoy's Imp. e Exp. Ltda.
Plasgad Plastic Products/Tiny Love
Brinquedos

R. Newton Prado, 533 - 01127.000
São Paulo - SP
Tel: 11 3361.3744/
Fax: 11 3224.0311
brastoys@uol.com.br

Editora e Livraria Séfer
Books 4 You/Isr. Music
Livros, CDs, Jogos Educ., Artigos
Judaicos

Al. Barros, 893 - 01232.001
São Paulo - SP
Tel: 11 3826.1366/
Fax: 11 3826.4508
www.sefer.com.br
sefer@sefer.com.br

Positivo Informática Ltda.
Confy/Degen/Edulian/Edusoft
Ltd./Wizcom

Softwares Educacionais
Av. Senador Accioly Filho, 1021
81310.000 – Curitiba – PR
Tel: 41 316.7700
Fax: 41 316.7704
www.positivodireto.com.br
diretoria.info@positivo.com.br

Probit Trei Tec - Trein. e Tec. Comercial

Eshed Robotec Robótica para educação
Rua Barão do Triunfo, 520 - Cj. 32
04602.002 - São Paulo - SP
Tel/Fax: 11 5561.1636
www.probit.com.br
fratal@probit.com.br

ZF Coml. Imp. e Exportadora

Buki Toys Ltd. Material Didático
R. Antônio de Barros, 1333 – Sl. 3
3401.000 – São Paulo – SP
Tel/Fax: 11 6191.5822
www.zfimport.com.br
zfimport@picture.com.br

ENGENHARIA

JP Engenharia Ltda.
Tahal Consultoria de Engenharia
R. Verbo Divino, 1061 – 04719.002
São Paulo – SP
Tel: 11 5780.9222
Fax: 11 5181.2804
www.jpbrasil.com.br
reinaldo.conrad@jpbrasil.com.br

EQUIP. MÉDICOS

Card Guard South America Ltda.
Card Guard Scientific Survival Ltd.
Telemedicina
Av. Brig. Faria Lima, 1713 – Cj. 84
01452.001 – São Paulo – SP
Tel: 11 3816.2054
Fax: 11 3816.4643
www.cardguard.com
cardguard@uol.com.br

Comercial MTWI Prod. e Serv. Ltda.
Lumenis Ltd./Sunlight
Equipamentos para Medicina Estética
R. Prof. Santiago Dantas, 192
05690.010 - São Paulo - SP
Tel: 11 3758.9888
Fax: 11 3758.0171
www.mtibrasil.com.br
maurow@mtibrasil.com.br

Cromática
Ofir/Equipamentos Médicos e Óticos
Pça. Oswaldo Cruz, 124, Cj. 84
04004.070 - São Paulo - SP
Tel: 11 3284.6164
Fax: 11 287.2667
cromatica@terra.com.br

Direx do Brasil Ltda.
Direx Syst. Mw. Ltd.
Equipamentos Médicos de Alta
Tecnologia

Rua Tutóia, 52 - 04007.000
São Paulo - SP
Tel: 11 3889.0026
Fax: 11 3884.9437
www.direxdobrasil.com.br
direx@direxdobrasil.com.br

Heiman Com. Imp.& Exp. Ltda.

MDT Equip. Médicos e Odontológicos
R. Dr. Fausto Ribeiro de Carvalho,
271 - 09632.030
S.B. do Campo - SP
Tel: 11 4368.0188
Fax: 11 4368.6102
heiman.com@u-netsys.com.br

Keren Comércio Internacional

Aerotel Medical Systems
Equipamentos de Telemedicina
R. Marechal Rittencourt, 100
01432.020 – São Paulo – SP
Tel: 11 3051.4118
Fax: 11 3885.0477
us-carephoneul.com.br

Laboratórios Biosintética Ltda.

Teva Farmacêutica
Praça Prof. José Lannes, 40 - 3º andar
04571.400 - São Paulo - SP
Tel: 11 5504.7700
Fax: 11 5504.7779
www.biosintetica.com.br
visconde@biosintetica.com.br

Medispec do Brasil/Beta Trade Com.

Exterior
Medispec Ltd
Eq. Urologia, Ginecologia e Ortopedia
Alameda Itu, 1098, Cj. 12
01421.001 - São Paulo - SP
Tel: 11 3064.2443
Fax: 11 3063.0691
www.medispec.com
medbrasil@uol.com.br

Nordic Biotech Com. Imp. Exp. Prod.
Odontológicos

Deldent Ltd.
Av. Rebouças, 3443 – 05401.400
São Paulo - SP
Tel: 11 3034.1638
Fax: 11 3034.6365
www.apcd.org.br/nordic.htm
nordic@apcd.prg.br

Organics do Brasil Ltda.

Organics Ltd. Testes para Diagnósticos
Alameda dos Ubaitás, 257
04070.030 - São Paulo - SP
Tel: 11 5589.4622
Fax: 11 5581.3279
www.organics.com
organics@uol.com.br

Poly Ind. Ótica Ltda.

Eyal/Shamir Equip. Médicos e Óticos
R. Benjamin Constant, 17 - 1º andar
01005.000 - São Paulo - SP
Tel: 11 3105.8949
Fax: 11 3105.4335
www.interlentes.com.br
interlentes@interlentes.com.br

E·M·P·R·E·S·A·S

Sismed Ad Com. e Assist. Técnica Ltda.	Alphaprint Com. de Exp. e Imp. Ltda.	Compugraf Tec. e Sistemas Ltda.	Mercury Interactive Brasil Ltda.
Tuttnauer Esterilizadores	Scitex Corporation Ltd. Eqtos. de pré- impressão	Tadiran Softwares para Segurança de Dados	Mercury
R. Antônio Guganis, 62 - Santana 02044.110 - São Paulo - SP Tel: 11 6959.0025 Fax: 11 6959.2793 sismedad@sismedad.com.br	Av. Pedroso de Moraes 131 05420.003 – São Paulo - SP Tel: 11 3816.4747 Fax: 11 3097.8765 www.alphaprint.com.br vendas@alphaprint.com.br	Av. Paulista, 2421 - 10º andar - 01311.300 - São Paulo - SP Tel: 11 3347.3347 Fax: 11 3347.3143 www.compugraf.com.br info@compugraf.com.br	Av. Nações Unidas, 12.995 – 10º Edif. Plaza Centenário 04578-000 - São Paulo - SP Tel: 11 55.03 65 31 Fax: 11 55 03 66 31 gpedroso@merc-int.com
Starfit Imp. Export. e Cons. Ltda.	Iscar do Brasil	Dextron Consultoria	P H Enterprise Ltda.
Stepac L.A. Equip. Médicos/Odontológicos	Iscar Maquinaria e Ferramentas	Empresarial S/C Ltda.	Gamatronic No-brake/Eabilizadores
Av. Angélica, 1814, 5º, Cj. 506 01228.200 - São Paulo - SP Tel: 11 3661.7455 Fax: 11 3663.0026 starfit@ibm.net	R. Bela Vista, 77 - 09715.030 S. B. do Campo - SP Tel: 11 4123.3200 Fax: 11 4123.1009 www.iscardobrasil.com.br eran@iscarbrasil.com.br	Menterry	R. Teodoro Sampaio, 744/81 05406.050 - São Paulo - SP Tel: 11 3062.4022 Fax: 11 3064.3092 peled@osite.com.br
Synchronet Cons. e Rep. Ltda.	Keter Coml. Imp. Ltda.	Do Prado Editores Com. e Rep. Ltda.	Probit Trei Tec – Treinamento e Tec. Comercial Ltda.
Ortek Ltda. Visão noturna	Noga/Strauss Máq. e Ferramentas para desbaste	Indigo Ltd.	Eshed Robotec Robótica para Educação
R. Siqueira Campos, 43, Gr.1136 22031.070 - Rio de Janeiro Tel: 21 2255.0507 Fax: 21 2235.1239	R. Florêncio de Abreu, 613 01029.001 - São Paulo - SP Tel: 11 3326.0088 Fax: 11 3311.6866 www.keter.com.br info@keter.com.br	R. Carneiro da Cunha, 354 - 04144.000 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 7295.4912	R. Barão do Triunfo, 520 – Cj. 32 04602.002 – São Paulo – SP Tel: 11 5561.1636 Fax: 11 5561.1636 www.probit.com.br fnatale@probit.com.br
Televida Centro Especializado	Orisol do Brasil	Dynacom Group Holding	Repullo & Associados Consultoria
Telediagnóstico Ltda.	Orisol Maquinária e Ferramentas para Calçados	Gamasonic Telefonia, Luzes de Emergência	Magic Software enterprise Ltd.
Aerotel Ltd. Telemedicina	R. Araxá, 750 - Cx. Postal 450 93334.000 - Novo Hamburgo - RS Tel: 51 594.3170 Fax: 51 7833.7058 www.orisol.co.il orisolbrasil@ibm.ne	R. Francois Coty ,124 - 01524.030 São Paulo – SP Tel: 11 3346.9200 www.dynacom.com.br jerry@dynacom.com.br	Desenvolvimento de sistemas
World Vision Ophthalmic	Petersen Matex Imp. e Exp. Ltda.	ITP do Brasil	R. Machado Bittencourt, 205 - 2. andar - 04044.000 - São Paulo - SP
Eyal/Shamir Lentes e Acessórios	PML Petersen Matex	ITP Softwares Educativos	Tel: 11 5083.7828 Fax: 11 5083.7828 www.repullo.com.br comercial@repullo.com.br
R. Nova Barão Alta, Lj. 56 01042.010 – São Paulo - SP Tel: 11 3259.5809 Fax: 11 3259.7112 worldvisionlc@yahoo.com.br	Automação (controle de qualidade)	R. do Rócio, 423 - Cj. 1304 04552.000 - São Paulo – SP Tel: 11 3845.7239 Fax: 11 3845.5368 www.itpsoft.com itp@iconet.com.br	Representações JCR Ltda.
Zenimport	R. Domingos Afonso, 460 - 2º andar 03161.090 - São Paulo - SP Tel: 11 6100.1900 Fax: 11 6918.4111 stefan.brandt@pml.com.br	ITP do Brasil	Eshed Robotec Laboratório de Robótica
Galilee Herbal Remedies/Herbamed Ltd./Lipomed Ltd.		ITP Softwares Educativos	R. Hoffman, 599 – Floresta 90220.170 – Porto Alegre – RS Tel: 51 222.7534 jasc@zaz.com.br
Biotecnologia e Prod. Naturais		R. do Rócio, 423 - Cj. 1304 04552.000 - São Paulo – SP Tel: 11 3845.7239 Fax: 11 3845.5368 www.itpsoft.com itp@iconet.com.br	
R. Dom Geraldo, 35 – Cj. 202 20090.030 – Rio de Janeiro – RJ Tel: 21 2518.2634 Fax: 21 2518.2370 www.zenimport.com.br zenimport@openlink.com.br			
FERRAMENTAS			
Aldor Exp. Com. Peças Ltda.	INFORMÁTICA	LAJ Segurança Eletrônica	Sagy Consultoria Financeira Ltda.
Ratek Maq. e Ferramentas de Corte	Aladdin Brasil	Buzz/Oz-Vision Software e Hardware	Sagy International Audit. em Contratos Bancários
Av. Thomas Edson, 321 01140.000 - São Paulo - SP Tel: 11 3662.6184 Fax: 11 3666.5598 aldorexp@sti.com.br	Aladdin	R. Dona Inácia Uchoa, 209 01410.020 – São Paulo - SP Tel: 11 5575.2006 Fax: 11 5575.0603 www.lajseguranca.com.br lajseguranca@uol.com.br	Av. Dr. Cardoso de Melo, 1340 - 8. andar - 04548.004 - São Paulo - SP Tel: 11 3044.0284 Fax: 11 3044.0285 www.sagyintl.com.br sagy@sagyintl.com.br
Bibnet Bibliotecas Digitais Ltd., Brasil Ex Libris		Leadcomm	Sapiens do Brasil
R. Vieira de Moraes 420, Cj 64 04617.000 - São Paulo - SP Tel.: 11 5093 0168/ Fax: 11 5093 3710 marcelo@aleph-exlibris.com.br		Precise Software Solutions	Sapiens Informática
		R. Fernandes Moreira, 1166 5º. andar - Chácara Sto. Antonio 04716-003 - São Paulo - SP Tel: 11 5181.0288 Fax: 11 5181.0299 cesar@leadcomm.com.br	R. Banibas, 294 – 05460.010 São Paulo – SP Tel: 11 3812.2766 Fax: 11 3814.7275 www.ascalainfo.com.br udi@ascalainfo.com.br

E·M·P·R·E·S·A·S

Soft Brasil Automação Ltda.
Emation Automação Industrial
 Av. Dr. Cardoso de Melo, 1666
 8. andar - 04548.005
 São Paulo - SP
 Tel: 11 3845.5577/Fax: 3044.2001
www.softbrasil.com.br
softbrasil@softbrasil.com.br

Sycad Systems Informatic
Cimatron Ltd. Automação Industrial
 R. Antônio de Godoy, 88, 14º andar
 01034.000 - São Paulo - SP
 Tel: 11 222.3033/Fax: 11 222.3239
www.sycad.com.br
marcosyan@sycad.com.br

True Access
Algorithmic Research
 SCN Quadra 05 – Bl. A – Sl. 701
 70710.500 – Brasília - DF
 Tel: 61 328.5588/Fax: 61 328.9609
www.trueaccess.com.br
sef0@trueaccess.com.br

MOBILIÁRIO

Forma S/A Móveis e Objetos de Arte
Finish Kod Industries
Móveis para escritórios
 Av. Cidade Jardim, 924
 01454.000 - São Paulo - SP
 Tel: 11 3816.7233
 Fax: 11 3815.5492
www.forma.com.br
forma@forma.com.br

PLÁSTICOS

Arquivos Ativos do Brasil
Huliot Plásticos Industriais
Equipamentos para escritórios
 R. Turiassú, 2101 - 05005.001
 São Paulo - SP
 Tel/Fax: 11 3871.2961
www.archivosactivos.com.br
huliot@arqativos.com.br

Epex Indústria e Comércio de Plásticos Ltda.
Anavid Insulation
Estufas térmicas p/ ar condicionado
 R. Pomerode, 1999 - 89065.301
 Blumenau - SC
 Tel: 47 334.3100/Fax: 47 334.3110
epex@zaz.com.br

Kauana Com. Imp. Exp. Ltda.
Dafna Industries Botas p/ Equitação PVC
 Caixa Postal, 555 - 13270.970
 Valinhos - SP
 Tel: 19 3881.2947
 Fax: 19 3881.1518
kauana@mpc.com.br

Plásticos Guarulhos Ltda.
Golan Plastic/ Modgal Gilil-Yam
Torneiras plásticas
 R. Gen. Jardim, 770 - 5º Cj. D
 01223.010 - São Paulo - SP
 Tel: 11 3120.2731
 Fax: 11 3120.6164
www.pexdobrasil.com

Polierg
Plassim Fittings
 R. Auriverde, 1455 – VI. Carioca
 04222.002 – São Paulo - SP
 Tel/Fax: 11 6914.0804
www.polierg.com.br
comercial@polierg.com.br

Zag Latino-América
Atmor/Lego/Zag Embalagens Plásticas
 R. Manduri 344 - J. Paulista
 01457.020 - São Paulo - SP
 Tel: 11 6198.1631
 Fax: 11 3816.7870
www.zag.com.br
zag@uol.com.br

QUÍMICOS

Dackel Química Ltda.
Electroquímicals Industries/Gadiv
 Av. Cotovia, 165, 2º andar, Cj. 25
 04517.000 - São Paulo - SP
 Tel: 11 5093.7105
 Fax: 11 5561.1035
dackel@uol.com.br

Frutaram do Brasil Ltda.
Frutaram

Av. Brig. Faria Lima, 1713 - Cj. 44
 01451.001 - São Paulo - SP
 Tel: 11 3816.3883
 Fax: 11 3816.3887
www.frutaram.com
samerica@frutaram.com

SEGURANÇA

Aminut
 R. Aureliano Coutinho, 338 - Cj. 35
 01224.020 – São Paulo SP
 Tel: 11 3743.2146

Brasil Sul Ind. e Com.
Helopoint, IMI, Ispra, ITL, Meprolight
Equipamentos e Sistemas de Segurança

R. Otávio Carneiro, 143 – Sl. 910
 Icaraí - 24230.190 - Niterói - RJ
 Tel: 21 2610.4100
 Fax: 21 2610.4049
bs@urbi.com.br

Brasil Sul Ind. e Com.
Converse Infosys Ltd. Equip. e Sistemas de Segurança
 R. Otávio Carneiro, 143 - Sl. 910
 24230.190 - Icaraí - Niterói - RJ

Tel: 21 2610.4100/Fax: 26104049
bs@urbi.com.br

Fortech Cons. e Mkt. Repres. Ltda.
Tadiran Systems
 R. Pedroso Alvarenga, 1208 - 4º
 andar - 04531.004 - São Paulo - SP
 Tel: 11 3081.8100
 Fax: 11 3085.2034
mungar@dldata.com.br

ICTS Global Security Ltd.
 R. Sacadura Cabral, 102 – Gr. 2
 20081.260 – Rio de Janeiro - RJ
 Tel: 21 2283.1094
 Fax: 21 283.2191
icts1@nutecnet.com.br

Logística Consultoria Ltda.
Elbit Systems/Tadiran Systems
 Praia de Botafogo, 228/1102
 22359.900 – Rio de Janeiro – RJ
 Tel: 21 2551.2049
 Fax: 21 2551.3343

Mul-T-Lock do Brasil
Mul-T-Lock Trava de Segurança para Carros
 Av. Lourenço Belloli, 350
 06268.110 – Osasco – SP
 Tel: 11 3686.5944
 Fax: 11 3686.5864
www.multlock.com.br
multlock@netpoint.com.br

Multisafe
Eletronic Line/Nir Tal
Sistema de Seg. e Rastreamento de Veículos
 R. Turiassú, 127 – Cj. 131
 05005.001 – São Paulo – SP
 Tel: 11 3664.7660
 Fax: 11 3664.7814
www.multisafe.com.br
info@multisafe.com.br

MKR Tecnologia e ser. Ind. e Com. Ltda.
Noga Lite Ltd./Orill Ltd. Sistema de Visão Noturna
 Al. Franca, 267 - Cj. 22
 01422.000 - São Paulo - SP
 Tel: 11 3263.0244/Fax: 11 283.4651
www.mkr.com.br
meiches@mkr.com.br

Saef Equip. e Ferramentas Ltda.
Superlock Shiryonit Hosem Portas Almadaço
 R. Francisco Dias Velho, 332
 04581.000 - São Paulo – SP
 Tel: 11 5542.2311/Fax: 11 542.2929
www.saef.com.br

Sosseg Com. Prod. Segurança Ltda.
Omen Metal Cofres Eletr. e Circuitos de TV

R. Carlos Silva, 328 - 03405.040
 03405.040 - São Paulo - SP
 Tel: 11 6192.5344
 Fax: 11 3285.5240
sosseg@mail.com.br

Synchronet Consultoria e Representações Ltda.
Aeromaoz Painéis para Aeronaves

R. Siqueira Campos, 43 – Sl. 1136
 22031.070 - Rio de Janeiro - SP
 Tel: 21 2255.0507
 Fax: 21 2235.1239
synchro@uninet.com.br

Teleatlantic Com. e Monitoria de Alarmes Ltda.
Eletronic Line Segurança/Prod. Eletr. p/ Segurança
 R. Paes de Araújo, 29 - 04531.940
 São Paulo - SP
 Tel: 11 3168.7488/
 Fax: 11 3168.7577
www.teleatlantic.com.br
telesat@teleatlantic.com.br

Teleran
Ituran Segurança
 R. Cenno Svighi, 170 – 4. andar
 Ed. I – 05036.010
 Tel: 11 3613.2399/
 Fax: 11 3613.2366
www.ituran.com.br
ituran@ituran.com.br

US Carephonne
Trustech Ltda. Detetor de Mentira
 R. Marechal Rittencourt, 100 –
 01432.020 – São Paulo - SP
 Tel: 11 3051.4118
 Fax: 11 3885.0477
us-carephonne@uol.com.br

Weinfeld Moshe
OnLine Cursos de Segurança
 R. Caropá, 512 - 05447.000
 São Paulo - SP
 Tel: 11 3032.0372
 Fax: 011 3812.3375

TELECOMUNICAÇÕES
Alvarion do Brasil Ltda.
Alvarion Ltd.
 Av. Brig. Faria Lima, 1685 - 1º andar
 s. 1 C - 01452.001 - São Paulo - SP
 Tel: 11 3815.6225
 Fax: 11 3813.0467
www.alvarion.com
ginaldo_pereira@uol.com.br

EMPRESAS

Amdocs Ltd. Telecomunicações R. Bandeira Paulista, 702 - 8. andar 04532.002 - São Paulo - SP Tel: 11 3040.4700 Fax: 11 3842.1436 www.amdocs.com amirr@amdocs.com	ECI Telecom do Brasil Ltda. ECI Telecom R. Francisco Leitão, 469 - Cj.1811 05414.020 - São Paulo - SP Tel: 11 3064.8989 Fax: 11 3064.4393 www.ecitele.com dbertagni@ecitele.com.br	Netro América Latina Artuv Communication & Software Ltd. R. Jesuíno Arruda, 168 - Cj. 112 04532.080 - São Paulo - SP Tel/Fax: 3086.3974 www.netro-corp.com emoran@att-global.net	Sharontur Passagens e Turismo Ltda. Bentzi-Brasil Agência de Viagens R. da Graça, 235 - 01125.001 São Paulo - SP Tel: 11 223.8388 Fax: 11 220.5036 sharontur@sharontur.com.br
Belmer Participações Ltda. Mer R. Mourato Coelho, 798 - Cj. 42 05417.001 - São Paulo - SP Tel: 11 3816.5435 Fax: 11 3816.5529 kogan@uol.com.br	FTD Comunicação de Dados Rad Data Communications R. Dr. João Pedro Peroni, 154 04636.010 - São Paulo - SP Tel: 11 5561.5031 Fax: 11 5561.2966 castilho@ftdcom.com.br	Rad do Brasil — WTC Rad Data Communications Av. Iraí, 79, Cj. 92B - Moema 04082.000 - São Paulo - SP Tel: 11 5561.1309 Fax: 11 5535.2879 www.rad.com john_h@radbr.com.br	Zim do Brasil Ltda. Zim Israel Navigation Co. Ltd. Transportes/ Navegação Av. Paulista, 509 - 16º andar 01311.000 - São Paulo - SP Tel: 11 3191.0830/Fax: 11 287.6084 www.zimbrasil.com.br marketing@zimbrasil.com.br
Belmerix C. Mer Industries R. Fidêncio Ramos 100 - 7º andar 04551.010 - São Paulo - SP Tel: 11 3846.2026 Fax: 11 3846.0071 www.c.mer assaf@belmerix.com	Elma Telecomunicações S.A. Teledata ADC R. do Livramento, 215 - 20221.191 Rio de Janeiro - RJ Tel: 21 291.3900/Fax: 21 233.7762 elma@elmasa.com.br	Team Telecom. International R. Flórida, 1970 - 04561.001 São Paulo - SP Tel: 11 5504.6359 Fax: 11 5509.6369	DIVERSOS
Converse do Brasil Ltda. Converse Network Systems Av. Bríg. Faria Lima, 1309 - 1. andar 01451.000 - São Paulo - SP Tel: 11 3039.7373 Fax: 11 3039.7333 www.icominfosys.com avi.dvir@converse.com	Gilat do Brasil Ltda. Gilat Satellite Networks Ltd. Telecom./Comunic. via satélite R. Lauro Muller, 116 - Sl. 1806 22290.160 - Rio de Janeiro - RJ Tel: 21 2543.6622 Fax: 21 2543.3144 www.gilat.com ppinto@gilat.com.br	Truster Brasil Nemesysco R. Cabral, 116 - Rio Branco - Porto Alegre - RS CEP: 90420-120 Tel: (0XX51) 3346.6457 mauro@truster.com.br	Gur Filter H. Nisembau Autopeças Av. Nova Cantareira, 3531 02341.001 - São Paulo - SP Tel: 11 6952.8600 Fax: 11 6203.7518 www.unionfilter.com.br nisembau@uol.com.br
Construtel Proj. e Constr. Ltda. TTI Telecomunicações R. Timbiras, 2928, 11ºandar 30140.062 - Belo Horizonte - MG Tel: 31 330.6220/Fax: 31 295.4846 ronaldomn@construtel.com.br	Giltek Brasil Giltek Av. Alfredo Eg. de Souza Aranha, 45 - 04726.170 - São Paulo - SP Tel: 11 5641.1802 Fax: 11 5641.4140 www.giltek.com.br nir@giltek.com.br	AD Viagens e Turismo Superjet R. Estela, 164 - 04011.000 São Paulo - SP Tel: 11 5087.3455 Fax: 11 5087.3458 ad@adturismo.com.br	Israel Government Coins & Medals Metais, Moedas R. Maria Figueiredo, 85 - Cj. 65 04060.000 - São Paulo - SP Tel: 11 289.2945/Fax: 11 289.6760
Dataregis Lipman Electronic Eng. Terminais de Transf. Eletrônica R. Dom Aguirre 190 - 04671.390 São Paulo - SP Tel: 11 5522.5755 Fax: 11 5522.7555 www.dataregis.com.br dthem@dataregis.com.br	Nec do Brasil S.A. GlobaLoop Rod. Presidente Dutra, km 214 Jd. Cumbica - Guarulhos 07210.902 - São Paulo - SP Tel: 11 6462.6000 PABX Fax: 11 6412.3261	EL AL Israel Airlines EL AL Transporte/Aviação Av. Rio Branco, 181 - Sl. 1706 20040.007 - Rio de Janeiro - RJ Tel: 21 2220.6948 Fax: 21 2220.3230 www.elal.com elal.rio@elal.com.br	Kriport do Brasil Kriport Int. Trading Fraldas Al. Santos, 1398 - Cj. 102 01418.100 - São Paulo - SP kriport@terra.com.br
Brazilian Companies Search for Opportunities in Israel Israeli Companies Look for Contracts with the Brazilian Market	Read more in the monthly issue of INTERCÂMBIO a newsletter with all about the Brazil-Israel trade To receive your electronic copy, send an e-mail with your address to cambici@cambici.com.br	Plastimon Com.& Serv.Engenharia Ltda Omen Metalicos/Circuitos de TV R. Vergueiro, 244 - Lj. 1 01504.010 - São Paulo - SP Tel: 11 3341.4947 Fax: 11 270.4194 plastimon@sti.com.br	

Brazilian Companies Search for Opportunities in Israel
Israeli Companies Look for Contracts with the Brazilian Market

Read more in the monthly issue of

INTERCÂMBIO

a newsletter with all about the Brazil-Israel trade

To receive your electronic copy, send an e-mail with your address to
cambici@cambici.com.br

INTERCÂMBIO is a publication from the Brazil-Israel Chamber of Trade and Industry.

Cliente BancoCidade é especial, onde estiver.

*BancoCidade Clients are
special wherever they are.*

Especial é ser exclusivo, dispor do melhor, esteja onde estiver.

O Cliente BancoCidade pode fazer, de qualquer lugar do mundo, movimentos e consultas financeiras pelo www.cidadeweb.com.br (Internet Banking Pessoa Física) ou www.cidadempresa.com.br (Internet Banking Pessoa Jurídica). Tudo com extrema facilidade, rapidez e segurança.

O BancoCidade foi longe para estar sempre ao seu lado. Por isso, o Cliente BancoCidade é sempre especial e muito bem acompanhado, onde estiver. No www.bancocidade.com.br estão nossos produtos e facilidades.

Conheça os nossos sites e agende uma visita.

Gde. São Paulo: 3214-5333 ou DDG 0800-14-5333

BancoCidade, compromisso com o bom atendimento.

To be special means to be exclusive, get the best, wherever you are.

BancoCidade Clients can consult and proceed with their financial transactions from any place in the world through www.cidadeweb.com.br (internet banking for individuals) or www.cidadempresa.com.br (internet banking for legal entities) . Everything is extremely easy, fast and safe.

BancoCidade has gone very far, so we can always be with you. BancoCidade Clients are truly special and always in good company, wherever they are. Find out more about BancoCidade, our products and services at www.bancocidade.com.br.

*Log on to our web sites and schedule a visit.
Call (5511) 3214-5333*

BancoCidade, commitment to good service.



BancoCidade

Compromisso com o bom atendimento.

Sempre ao seu alcance.



Sempre ao seu lado.

Sempre que precisar, o Hospital Samaritano está à disposição para atender você. Sempre com tecnologia, experiência, carinho e dedicação, o Samaritano oferece o melhor nas mais diversas áreas:

- Hospital Geral • Unidades de Internação • Pediatria • Unidades de Terapia Intensiva e Semi-Intensiva • Centro Cirúrgico e Obstétrico • Berçário Normal e Externo • Maternidade com Alojamento Conjunto • Pronto-Atendimento Adulto, Infantil, Ortopédico e Ginecológico Obstétrico • Unidades de Transplantes •
- Centro de Diagnóstico • Ressonância Magnética de Última Geração •
- Fisioterapia Respiratória e Motora • Day Clinic • Heliponto.

Sempre no coração do bairro de Higienópolis, o Hospital Samaritano se mantém de portas abertas para toda a comunidade, respeitando seus hábitos, seus costumes, suas preferências e, acima de tudo, seus sentimentos.

Hospital Samaritano. O objetivo é ser humano. Sempre.

Rua Conselheiro Brotero, 1.486 - Higienópolis - 01232-010 São Paulo - SP - Brasil

Tel.: (11) 3821 5300 • Client Care: (11) 3821 5600

www.hospitalsamaritano.com.br



O objetivo
É SER humano.