

Brasil · Israel 2004

**Abertura
para novas
oportunidades**

Opening new opportunities



Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria



cityQ

SAIBA POR QUE AS MAIORES EMPRESAS DO PAÍS SÃO CLIENTES DO BANCO SAFRA.

As empresas necessitam de um banco que seja mais do que um simples prestador de serviços. Precisam de um parceiro experiente no mercado financeiro. Um atendimento personalizado e especializado na área de atuação de cada cliente. Um banco renomado mundialmente pela segurança e eficiência. Por isso as grandes empresas escolheram o Banco Safra, um banco que contribui, por seu conhecimento e agilidade, para o sucesso de cada operação. Seja um cliente Safra. Se sua empresa já está entre as maiores, vai ter o atendimento que merece; se não está, vai receber todo o apoio para crescer e fazer parte desse grupo.



Banco Safra
Tradição Secular de Segurança

Fale com nossos gerentes ou ligue para a Central de Atendimento Safra, de segunda à sexta, das 9 às 19 horas.
Grande São Paulo: (11) 3253 4455. Demais localidades: 0800 15 1234, ou pela Internet www.safra.com.br



Câmara Brasil-Israel
de Comércio e Indústria

CONSELHO DELIBERATIVO

Presidente - EDMUNDO SAFDÉ

Vice-presidentes - CELSO LAFER, MARIO AMATO

Secretários - ANTÔNIO HENRIQUE CUNHA BUENO,
JACK LEON TERPINS

Presidentes Eméritos - LAERTE SETÚBAL,
MAILSON DA NÓBREGA, MARIO AMATO,
RONALD J. GOLDBERG

Conselheiros - ABRAHAM KASINSKY,
ARNALDO FRANKEN, ARTHUR ROTENBERG,
BENO SUCHODOLSKY, CHARLES ROTHSCHILD,
CLAUDIO LUIS LOTTENBERG, DAVID FEFFER,
FANNY FEFFER, ISAIAS FEIGENSON, JAYME BOBROW,
JAYME BRASIL GAFKIN, JOSÉ ERMIRIO DE MORAES NETO,
MAURÍCIO NOVINSKY, MICHAEL PERLMAN,
OSWALDO MUNIZ OLIVA, PEDRO EBERTHARDT,
PRISCILA GOLCZEWSKI, RICARDO STEINBRUCH,
ROBERTO FALDINI, SAMUEL KLEIN

Diretor-Adjunto - SUSANNA TALLERT

Diretor-Executivo - NISSIM NIGRI

DIRETORIA EXECUTIVA

Presidente - MAURO SALLES

Vice-Presidentes - JAYME PASMANIK,
MARCOS ARBATMAN, NELSON GRUNEBAUM,
RONALD J. GOLDBERG

Secretário-geral - RENATO OCHMAN

Secretário - AVI DVR

Tesoureiro-geral - ABRAM BERLAND

Tesoureiro - ABRAMO DOUEK

Diretores - ANDRÉ BLUMBERG, ANDRÉ CUNHA,
ANSELMO LANCMAN, CÁSSIO POSVOLSKY,
CELSO HAHNE, DAVID SAGIE,
DORA SILVA CUNHA BUENO, ENRICO MISAS,
ERAN MARCUS, FRANCISCO GOTTHILF,
GERALDO L. LOEWENBERG, GERVÁSIO TANABE,
HELIO BOBROW, JACOB KOGAN, JACQUES STORCH,
JAIME SENDER, JAIME SPITZCOVSKY,
JORGE LUIZ DOS SANTOS B., JOSE MEICHES,
JÚLIO SERSON, LEON ALEXANDR, LIONEL ZACLIS,
LUIZ DAVID GABOR, MARIO ARTHUR ADLER,
MAURICE COSTIN, MAURO GRINBERG,
MIGUEL COLASUONNO, PATRICIA GOLDBERG,
PAULO HENRIQUE SCHOUER,
RAHAMIM DAVIDOV, RENATO TICOULAT FILHO,
RICARDO MAES BENSADON, WILSON NIGRI

BRASIL-ISRAEL PARCERIAS & PERSPECTIVAS

Editora - DESIRÉE NACSON SUSLICK - MTB 13603

Colaboradores - ARIEL PINGUERMAN
E JANE MIRIAM CARVALHO

Marketing - TANIA PLAFLER TARANDACH

Projeto Gráfico e Produção - SMART PROPAGANDA

Revisão - MARIÂNGELA PAGANINI

Tradução - MILLENNIUM LÍNGUAS

Impressão - OCEANO GRÁFICA E EDITORA LTDA.



SUZANO

Impresso em papel Couchê Fosco 150 (capa) e
Couchê Fosco 120 (miolo)
da Cia Suzano, produzido a partir de florestas
renováveis de eucalipto. Cada árvore
utilizada foi plantada para este fim.

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

Av. Brig. Faria Lima, 1572 - Cj. 905

CEP 01452.908 - São Paulo - SP - Brasil

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

www.cambici.com.br - cambici@cambici.com.br

Creating Opportunities

In many aspects, relationships among countries are built based on the same principles as those developed among people. The initial phase involves observations at a distance that gradually tend to lead to conversations, until deep linkages are established as long as affinities and common interests are identified. This is what has been happening regarding the web of diplomatic and commercial relationships among the different countries throughout the history of humanity. It is within this scenario that is placed the relationships between Brazil and Israel, united ever since the independence of the latter in May, 1948.

Despite being geographically distant, both countries have been progressively seeking ways to get closer to each other in economic, scientific and technological terms. And there is no doubt that the best alternatives are those that create opportunities for a higher mutual awareness concerning the characteristics, singularities and opportunities that each country displays. Visits from personalities and authorities, commercial and parliamentary missions, such as the one that took place beginning of January of this year involving a delegation of the Brazilian Congress to Israel, allow for the opening of doors and creation of bridges that permit Brazilians and Israelis to work together towards the development and growth of both countries. The realization of activities - seminars and lectures on specific present topics - such as those promoted in 2003 by the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, are also good opportunities to reach the goal of widening the understanding of one another.

The transference of excellence from Brazil to Israel, and also, from Israel to

Brazil, can only benefit all parties involved, and mainly, the two societies. The positive results of the experiences that occurred in Brazil within this principle of partnership, with the application of the advanced technologies developed by the Israeli industry for example, and, the exchange between the academic communities, demonstrate that this is the way to be followed. Therefore, what is needed is to create incentives in order to achieve more projects together.

The elimination of commercial barriers that make difficult the access of Brazilian products in the Israeli market and of products and services from Israel in the Brazilian market, must be analyzed in a broader manner, so that it will be possible to find satisfactory solutions that will allow the coming up with effective solutions that will permit the Brazilian industrial and exporting sectors to count on the same preferential standards that Israel presently has with the European Union, the United States, Canada, Mexico and many other countries from Eastern Europe and also Asia; and that Brazil already has with other countries in the world.

Within this perspective, the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry has a fundamental role to perform, something that it has been doing since its creation 45 years ago by a group of entrepreneurs that were aware of the fact that the geographical distance, which was very often considered as being an obstacle, may disappear with the advent of solid relationships - cultural, scientific, commercial and technological - between the two countries. In order to achieve this goal, the key factor is the creation of opportunities in all fields.

Criando Oportunidades

As relações entre países constroem-se, guardadas as devidas proporções, da mesma maneira como ocorre entre indivíduos. Num estágio inicial, observações à distância que, gradativamente, tendem a se transformar em conversações até tornarem-se laços profundos, desde que sejam identificados afinidades e pontos em comum. Assim também ocorre na teia das relações diplomáticas e comerciais entre as diferentes nações ao longo da história da humanidade. É dentro deste cenário que se situam as relações entre Brasil e Israel, unidos desde a independência deste último, em maio de 1948.

Distantes geograficamente, os dois países, no entanto, vêm buscando cada vez mais caminhos que os aproximem econômica, científica e tecnologicamente. E não há dúvida de que as melhores alternativas são aquelas que criam oportunidades para o maior conhecimento mútuo das características, das singularidades e das oportunidades que cada uma das nações possui. Visitas de personalidades e autoridades, missões comerciais e de parlamentares, como a realizada por uma delegação do Congresso Nacional a Israel, no início de janeiro deste ano, ajudam a abrir portas e criar pontes que permitem, a brasileiros e israelenses, trabalharem juntos para o desenvolvimento e crescimento de seus países. A realização de atividades – seminários e palestras sobre temas específicos e atuais – como aqueles promovidos em 2003 pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, também são opções oportunas.

A transferência das excelências do Brasil para Israel, e também de Israel para o Brasil, só poderá beneficiar

todos os envolvidos e, principalmente, as duas sociedades. Os resultados positivos de experiências realizadas no Brasil dentro deste princípio de parceria, com a utilização de avançadas tecnologias desenvolvidas pela indústria israelense, por exemplo, e o intercâmbio entre as comunidades acadêmicas, revelam que este é o caminho a ser trilhado. Resta, portanto, criar os incentivos para a realização de mais projetos conjuntos.

A eliminação de barreiras comerciais, que dificultam o acesso dos produtos brasileiros ao mercado israelense e dos produtos e serviços deste país ao mercado nacional, deve ser analisada de maneira ampla, para que sejam encontradas soluções satisfatórias que permitam ao setor industrial e exportador desfrutar do mesmo padrão preferencial que Israel hoje possui com a União Europeia, Estados Unidos, Canadá, México e inúmeros países do leste europeu e também da Ásia; e que o Brasil já mantém com outras nações do mundo.

Dentro desta perspectiva, a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria tem um papel fundamental a desempenhar, o que vem fazendo desde que foi criada há 45 anos por um grupo de empresários cientes que a distância geográfica, considerada muitas vezes um obstáculo, pode desaparecer diante de relações sólidas – culturais, científicas, comerciais e tecnológicas – entre países. O importante, para tanto, é a criação de oportunidades em todos os campos.



Mauro Salles

Presidente

ÍNDICE

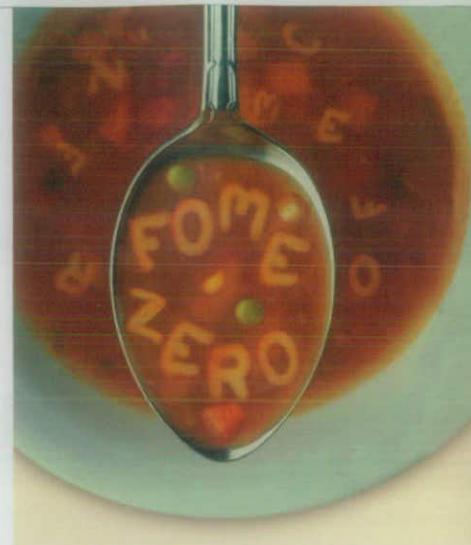
INDEX

PANORAMA BRASIL BRAZIL OVERVIEW

- | | |
|-----------|---|
| 10 | Em 2004, retomada do crescimento
<i>In 2004, recovery of growth</i> |
| 14 | Alca e OMC, negociações estratégicas
<i>Alca and WCO, strategic negotiations</i> |
| 19 | Balança Comercial, superando expectativas
<i>The Commercial Balance exceeding expectations</i> |
| 21 | De olho nas exportações
<i>With an Eye in Exports</i> |
| 28 | Promovendo o Brasil no exterior
<i>Promoting Brazil Abroad</i> |
| 34 | Alternativa para o setor automotivo
<i>An alternative for the automotive sector</i> |



- | | |
|-----------|---|
| 38 | Carne e soja, destaques do agronegócio
<i>Meat and soybean, the highlights of agribusiness</i> |
| 42 | Em busca da qualidade
<i>In search of quality</i> |
| 44 | Consórcios rumo ao exterior
<i>Consortiums heading abroad</i> |
| 48 | Incógnitas afastam investimentos estrangeiros
<i>Uncertainties exclude foreign investments</i> |



PARCERIAS PARTNERSHIPS

- | | |
|-----------|--|
| 68 | Ceará e Israel trocam experiências
<i>Ceara and Israel exchanging experiences</i> |
| 71 | Um kibutz no sertão baiano
<i>A Kibutz in the Baiano Outback</i> |
| 75 | Por um desenvolvimento sustentado
<i>For a sustainable development</i> |
| 78 | Convênio de Cidades-Irmãs
<i>Agreement between Sister-Cities</i> |
| 82 | Weizmann mais perto do Brasil
<i>Weizmann closer to Brazil</i> |

PANORAMA ISRAEL ISRAEL OVERVIEW

- | | |
|-----------|---|
| 54 | Apostando na recuperação
<i>Betting on the recovery</i> |
| 58 | Brasil e Israel, fortalecendo parcerias
<i>Brazil and Israel, strengthening partnerships</i> |
| 62 | Divulgando Israel nas feiras
<i>Divulging Israel in Fairs</i> |
| 65 | Tarifas, um obstáculo a ser vencido
<i>Tariffs, na obstacle to be overcome</i> |



EMPRESAS COMPANIES

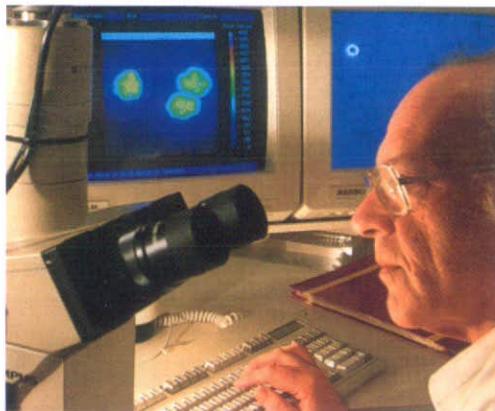
- 84** Inovação em serviços de localização
Innovation in services of localization
- 88** Teoria das Restrições abrindo o Mercado
Theory of Constraints Opening Up the Market
- 90** Kavado, garantindo aplicativos
Kavado, Safeguarding Software's
- 92** High Security e Magal juntas
High Security and Magal together
- 94** Magic, exclusividade Repullo
Magic, a Repullo exclusivity
- 96** Investindo em cidadania
Investing in Citizenship
- 100** Segurança ao alcance das mãos
Security at the reach of your hands
- 104** Uberlândia recebe Plastro Brasil
Uberlandia receives Plastro Brazil
- 107** Sistemas da Nice agilizam ICI
Nice's Systems speed up ICI

INOVAÇÕES INNOVATIONS

- 108** Yeda, a primeira do gênero
Yeda, the first of its kind
- 110** Ciência também é bom negócio
Science is also a good business
- 114** Protegendo as patentes
Protecting Patents
- 116** Unicamp cria Agência de Inovação
Unicamp creates Agency for Innovation
- 119** Atraindo novos parceiros
Attracting new partners

DESTAQUES HIGHLIGHTS

- 121** Álcool, estrela em ascensão
Alcohol, an ascending star
- 128** Bio-Tech 2004 em Tel Aviv
Bio-Tech 2004 in Tel Aviv
- 132** Fábrica de pele artificial
Artificial Skin Plant
- 134** Solarização ajudando os solos
Solarization aiding the Soil



CÂMARAS CHAMBERS

- 136** Câmara Brasil-Israel 45 Anos
Brazil-Israel Chamber 45 Years
- 138** Agenda heterogênea na Câmara
Heterogeneous Agenda in the Chamber
- 142** Atividades no Norte e Nordeste
Activities in North and Northeast
- 146** Ano intenso na Câmara Israel-Brasil
Intense year at the Israel-Brazil Chamber

NOVIDADES/NEWS

- 148** Para a Datasul, 2003 foi um ano de prêmios
For Datasul, 2003 was a year of prizes
- 150** Alldix traz tecnologia israelense ao Brasil
Alldix brings Israel technology to Brazil
- 152** Cotação On Time inclui Shekel em sua cesta de moedas
Cotação On Time includes the Shekel in its basket of currencies
- 154** Hagana na prevenção de invasões a condomínios
Hagana preventing invasions
- 155** A hora e a vez do laser na medicina
The time and turn of laser in Medicine
- 156** Compugraf, um passo à frente em tecnologias
Compugraf, a Step Ahead in Technologies
- 156** Cinema brasileiro faz sucesso em Israel
Brazilian Movies are Successful in Israel
- 157** EL AL investe em milhagem
EL AL invests in onononon
- 158** Feiras em Israel
Feiras no Brasil
Fairs in Israel/Fairs in Brazil
- 158** Endereços Úteis
Useful addresses in Israel/Brazil
- 158** Empresas israelenses no Brasil
Israeli companies in Brazil





O Bradesco Prime combina em tudo com você.

- Agências exclusivas, com atendimento personalizado por meio de um gerente de relacionamento
- Produtos e serviços diferenciados
- Fone Fácil Bradesco Prime
- e Bradesco Prime Internet Banking
www.bradescoprime.com.br
- Consultor financeiro on-line
- Acesso à Rede de Atendimento Bradesco em todo o País

Você é mais que especial. Você é Prime.



Bradesco Prime



Em 2004, retomada do

*Governo deve criar
condições para atrair
investimentos no
setor produtivo*

Após três anos de baixo crescimento, a economia brasileira dá sinais de que começa em 2004 um processo de recuperação. As projeções apontam para um aumento do Produto Interno Bruto (PIB) da ordem de 3,5%. O controle da inflação, conseguido com uma política monetária e fiscal rigorosa, abriu espaço para a queda nos juros, indispensável para a volta dos investimentos em produção. A expectativa é que, com a retomada do crescimento, a roda da economia volte a girar, com redução no desemprego, melhora na renda do trabalhador e aumento dos gastos do governo, principalmente em programas sociais. Pelas projeções, em 2004 a recuperação da economia vai ser puxada pelo aumento da demanda interna,

2001

Crescimento ↑

em um contexto de maior volume de crédito, com a redução gradual dos juros. A dúvida, porém, é por quanto tempo isto vai durar, ou se o Brasil já criou as condições estruturais necessárias para garantir um crescimento sustentado do PIB a partir de 2005.

O ano de 2003 foi marcado pela utilização da política monetária como principal instrumento para o combate à inflação, principalmente no primeiro semestre. Quando o presidente Luiz Inácio Lula da Silva assumiu o poder, a

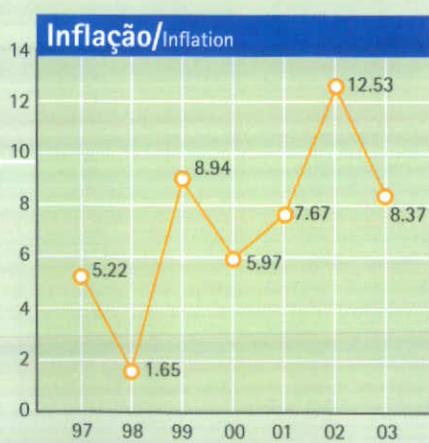
expectativa era de uma inflação acima dos 20% no ano. Desde meados de 2002 que os preços já davam sinais de aceleração. As dúvidas quanto à política econômica do novo governo e em relação à recuperação da economia norte-americana, além dos conflitos no Oriente Médio, tornavam o cenário ainda mais incerto. O aumento dos juros para conter a inflação, mesmo tendo imposto um custo elevado em termos de crescimento econômico em 2003, deu resultado. Embora as previsões indicassem um crescimento do PIB inferior a 1%, a inflação medida pelo Índice de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA) recuou e ficou próxima dos 9% em 2003.

O professor de economia da PUC/RJ Luiz Roberto Cunha, além de reconhecer como necessária e eficiente a

utilização da política monetária para o combate à inflação, destaca também um outro instrumento importante utilizado pela equipe econômica. "Apesar de o acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI), feito pelo governo anterior, prever um superávit primário de 3,75% do PIB, o governo Lula aumentou este percentual, por decisão própria, para 4,25%, o que retirou de circulação algo entre R\$ 50 bilhões e R\$ 55 bilhões", explica Cunha. "O governo não tinha muitas alternativas e a combinação destes dois instrumentos, fiscal e monetário, conteve a inflação mais rápido do que o esperado".

O fato novo neste primeiro ano do governo Lula, segundo Cunha, foi a utilização de bancos estatais, como o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal, para estimular a competição no sistema financeiro. "A criação de linhas de crédito no BB e na CEF para a compra de eletrônicos, como geladeira, forçou os bancos privados a baixarem suas taxas e os juros reais foram lá para baixo."

Com a inflação controlada e já sob uma outra ameaça, a de recessão, o governo iniciou o caminho de volta. A taxa Selic, depois de quatro meses fixada em 26,5%, começou a baixar a partir de julho, mesmo que de forma lenta. Apesar



2002

2003

2004

In 2004, recovery of growth

After three years of low growth, the Brazilian economy shows signs that it is beginning in 2004 a process of recovery. The projections indicate an increase in the GDP (Gross Internal Product) of 3.5%. The control of inflation, achieved through a rigorous monetary and fiscal policy, opened space for the decrease in interest rates, a factor that is a must for investments in production to return. The expectation is that, with the recovery of growth, the economy's wheel will start to turn with a reduction in unemployment, improvement in the workers' earnings and a rising in government spending, mainly in social oriented programs. In 2004, according to projections, the economic recovery will be pushed by the increase of internal demand, within a context of a higher credit volume caused by the gradual reduction of interest rates. However, the doubt remains on how long this scenario will last, or whether Brazil has created the necessary structural conditions in order to guarantee the sustained growth of the GDP after 2005.

The year of 2003, mainly the first semester, was marked by the usage of the monetary policy as the main instrument to combat inflation. When President Luiz Inácio Lula da Silva took over, the expectation was for an inflation above 20% for the year, in the beginning of 2002 prices already displayed signs of acceleration. The doubts about the economic policies of the new government and in relation to the recovery of the US economy, besides the conflicts in the Middle East, created an even more uncertain scenario. The increase in interest rates to contain inflation, despite its high cost in terms of economic growth in 2003, was successful. Although the

estimates indicate a GDP growth below 1%, the inflation measured by the IPCA (Consumer's Wide Price Index) was refrained and remained close to 9% in 2003.

Luiz Roberto Cunha, a PUC/RJ's professor of economy, besides recognizing the usage of the monetary policy to combat inflation as necessary and efficient, mentions another important instrument that was used by the economic team. "Despite the fact that the agreement made by the previous government with the IMF (International Monetary Fund) previewed a primary surplus of 3.75% of the GDP, the Lula Administration decided to raise this percentage to 4.25%, which took out of circulation something between R\$ 50 billion and R\$ 55 billion", explains Prof. Cunha. "The government did not have many alternatives and the combination of these two instruments, fiscal and monetary, refrained inflation faster than was expected".

The new fact in this first year of the Lula government was the utilization of state banks, such as Banco do Brasil and Caixa Econômica Federal, to stimulate competition within the financial system. With the inflation rate under control and under the risk of another threat, recession, the government began the return trip. The Selic rate, after four months fixed on 26.5%, started to slowly drop as of July. The gradual falling of the interest rates is defended by the economist Mr. Edward Amadeo, from Tendências Consultoria. The improvement in economic activity levels in 2004 is a factor that everybody agrees with, nevertheless, what is still not certain, according to analysts, is the time span that the country will be able to sustain this growth without risking a new inflationary burst.

da queixa dos setores produtivos, analistas de mercado consideraram correta a prudência adotada pela equipe econômica. Em novembro, a Selic já estava em 19%. A queda gradual dos juros é defendida pelo economista Edward Amadeo, da Tendências Consultoria. "Se o governo tivesse

reduzido a Selic mais rápido, ou aberto os cofres, a economia teria crescido 3%, mas a inflação poderia ficar entre 15% e 25%, o que obrigaria o governo a passar o resto do mandato do presidente Lula lutando contra a inflação".

A melhora nos níveis da atividade econômica em 2004 é ponto pacífico.

Mas o que não é certo, na opinião dos analistas, é por quanto tempo o País pode sustentar este crescimento sem riscos de uma nova escalada inflacionária. Como o processo inicial de volta do crescimento se dará pelo aumento da demanda interna, o primeiro desafio poderá surgir em setores que hoje já trabalham próximos da capacidade de produção. Segundo estudo divulgado pelo HSBC, as indústrias mais voltadas para o mercado interno são aquelas com alta capacidade ociosa e, portanto, em condições de atender ao aumento da demanda. O mesmo não acontece com os setores exportadores, como o de papel e celulose, petroquímica e siderurgia. Neste caso, diz o estudo, se a demanda interna crescer muito, estes setores devem reduzir as exportações e aumentar as margens internas, com elevação dos preços e impacto na inflação.

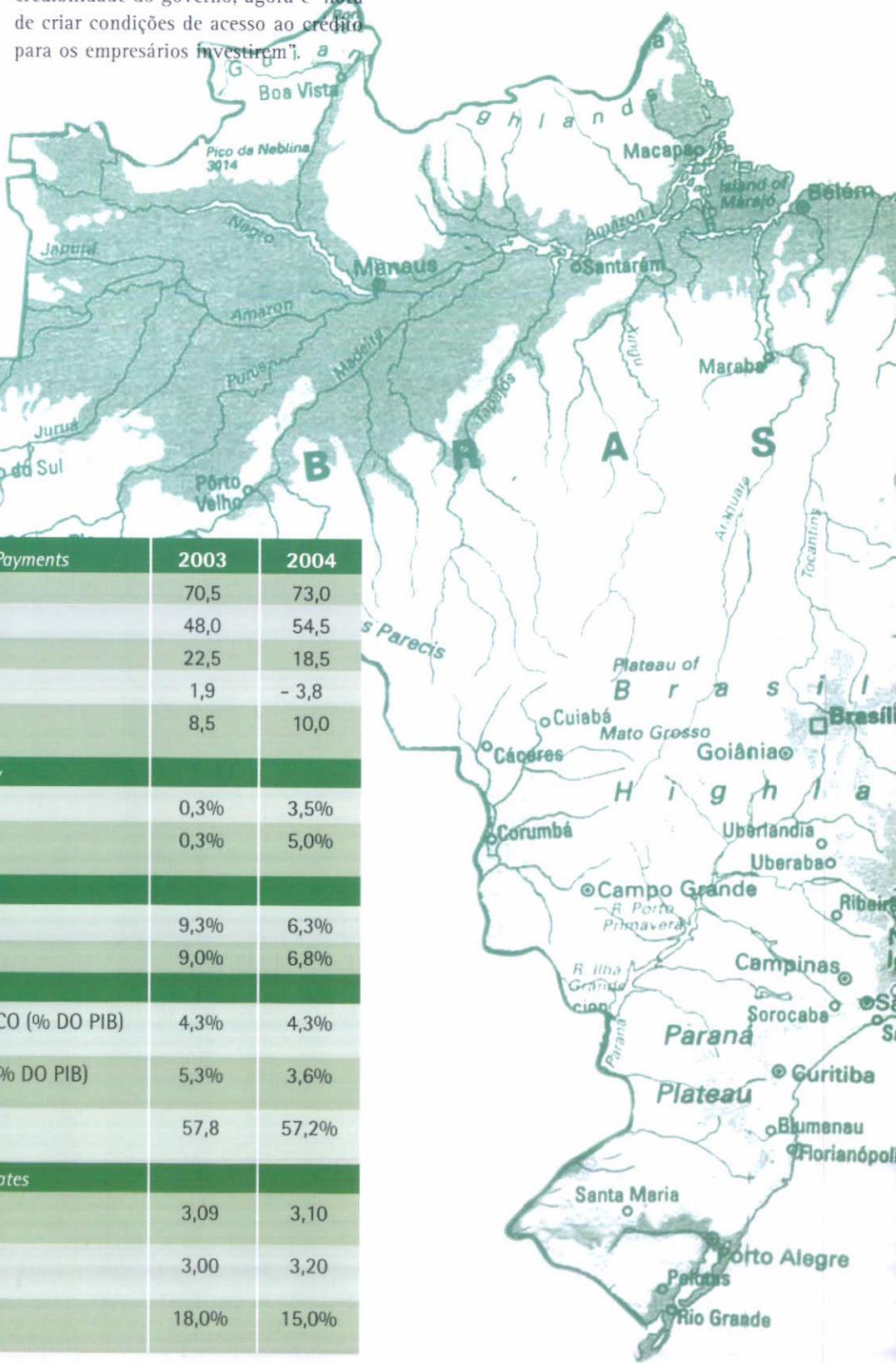
"O principal ponto a ser observado em 2004 é o ritmo de expansão do consumo e a retomada dos investimentos produtivos, de forma que as curvas de oferta e demanda agregada se expandam de maneira equilibrada", alerta o relatório. Outro fator importante, o câmbio, não deve atrapalhar. A previsão do HSBC é que o valor médio fique próximo de R\$ 3,10, sem grandes oscilações no ano. "Com a melhora das contas externas, o País ficou menos vulnerável às flutuações e à turbulência da economia internacional", justifica o relatório.

As maiores dificuldades devem surgir a partir do segundo semestre. Edward Amadeo acredita que a infra-estrutura pode colocar um teto para o crescimento. "O governo federal não tem recursos para investir em energia, transportes e saneamento e, com o tempo, se dará conta de que é preciso criar condições - de estabilidade e segurança - para que haja investimento privado nestas áreas", adverte. Além disso, quando as curvas da demanda e oferta se aproximarem, a continuidade do crescimento sem inflação dependerá da disponibilidade de

recursos - e do custo - para os investimentos em produção.

Para Amadeo, a redução esperada na taxa Selic pode não ser suficiente. "Atualmente, metade dos juros para o tomador final não se deve à Selic, mas sim ao spread sobre a Selic, devido a impostos, compulsórios, risco de crédito e elevado custo de recuperação de crédito por meio judicial", explica. "Se não mexermos nesta estrutura de crédito, mesmo que a Selic caia para 16%, o juro para o tomador final ainda será o dobro disto, ou mais." Ainda assim, Edward Amadeo está otimista. "A condução eficiente da política macroeconômica pelo novo governo conseguiu debelar não só a inflação, mas também o clima de desconfiança em relação ao

PT e ao presidente Lula. Recuperada a credibilidade do governo, agora é hora de criar condições de acesso ao crédito para os empresários investirem".



Alca e OMC, negociações estratégicas

*Para especialistas,
acordos bilaterais não
podem e não devem
substituir os multilaterais*

As negociações para os acordos multilaterais, indispensáveis para a remoção das barreiras comerciais – um dos entraves ao crescimento das exportações dos países em desenvolvimento – prosseguiram a um ritmo mais lento do que o esperado em 2003. A reunião da Organização

Mundial do Comércio (OMC) realizada em Cancún, México, mais uma etapa da Rodada de Doha de liberalização do comércio mundial, foi um fracasso. Além de as discussões não avançarem, a rodada marcou uma radicalização nas negociações. Pela primeira vez na história, países em desenvolvimento liderados por Brasil, China, Índia e África do Sul, intitulado G-20, adotaram uma posição conjunta para discutir a redução do protecionismo agrícola dos países desenvolvidos. A resposta foi um endurecimento da posição norte-americana não apenas na OMC, mas também nas negociações para a criação da Área de Livre Comércio das Américas (Alca) e, por consequência, também o surgimento de um impasse nas discussões União Européia-Mercosul.

O principal ponto de atrito nas negociações da OMC são os subsídios à agricultura, tanto para produção quanto para exportação, concedidos pelos países desenvolvidos. Com uma agricultura muito menos competitiva em relação a nações como Brasil, o grupo formado por Estados Unidos, União Européia e Japão teme que o fim dos subsídios abra suas fronteiras a produtos muito mais baratos, provenientes dos países em desenvolvimento, com prejuízos para os agricultores locais. Nas negociações de Cancún, os EUA até acenaram para a possibilidade de redução dos subsídios dados à produção agrícola, posição





Sua telefonia corporativa acabou de ser instalada e você já percebeu que logo vai ter que investir tudo de novo.

Hoje em dia todos convivem com a obsolescência...

Desde os celulares, PDA's, micros de seus funcionários, servidores de dados corporativos, e até o PABX.

Exceto se o seu PABX for um Coral Flexicom.



Pois, há mais de 12 anos, muito além da telefonia IP e integração com celular, sua plataforma única vem se mantendo no estado da arte tecnológico sem exigir substituição.

 Tadiran Telecom Atualize o seu Coral hoje, por uma pequena fração do seu investimento inicial.

www.compugraf.com.br • tel: 11 3347-3347

Telefonia Corporativa • Contact Center • Redes Corporativas • Segurança Digital

Compugraf

Soluções Avançadas para Comunicação Empresarial



diferente da defendida pela UE e pelo Japão, mais inflexíveis. De outro lado, o bloco quer a liberalização do setor de

serviços dos países em desenvolvimento. Eles pedem, por exemplo, o fim da exigência de um índice de nacionaliza-

ção para compras ou obras do governo.

A posição conjunta adotada pelos países que formam o G-20, de só negociar a abertura do setor de serviços se a questão agrícola também estiver na pauta, criou um impasse. A reunião de Cancún terminou sem acordo e, na opinião de especialistas, a Rodada de Doha, que começou em 2001 e deveria acabar em 2003, está ameaçada de ter sua conclusão adiada.

O presidente do Instituto de Estudos do Comércio e Negociações Internacionais (Icone), Marcos Jank, acredita que tanto as negociações na OMC quanto para a formação da Alca devem atrasar dois ou três anos. "Além de o impasse na Rodada de Doha ter contaminado as negociações da Alca, os Estados Unidos passam este ano por eleições presidenciais e a pressão do setor produtivo, principalmente agrícola e siderúrgico, para proteger seu mercado vai ser muito grande", explica Jank. "O governo norte-americano não vai contrariar interesses locais em ano eleitoral." Como uma resposta à união dos países em desenvolvimento nas negociações da OMC, os Estados Unidos pressionaram e conseguiram fazer com que alguns países, como Costa Rica, El Salvador e Colômbia, deixassem o G-20. "Eles trouxeram para a esfera regional o impasse nas negociações da OMC", diz Marcos Jank.

O presidente do Icone também aponta uma questão ideológica, por parte do governo brasileiro, que estaria dificultando as negociações para a formação da Alca. "O Partido dos Trabalhadores (PT) sempre foi contrário à formação da Alca e, na ordem de prioridade, uma negociação com os norte-americanos vem depois das discussões na OMC e no próprio Mercosul." Esta estratégia, para Marcos Jank, não é a mais acertada. "O governo Lula não deveria dar mais atenção a um ou outro acordo, mas negociar tudo em paralelo."

A postura do governo brasileiro, priorizando as negociações de um acor-

Alca and WCO, strategic negotiations

The negotiations for multilateral agreements, indispensable for the removal of commercial barriers – one of the obstacles for the growth of developing countries exports – proceeded at a slower pace than that which was expected in 2003. The meeting of the World Commerce Organization (WCO) held in Cancún, another phase of the Doha Round for the liberalization of world commerce, was a failure. Besides the fact that the discussions did not advance, the round was marked by a radicalization of the negotiations. For the first time in history, the developing countries led by Brazil, China, India and South Africa, named as G-20, adopted a joint position to discuss the reduction of the agricultural protectionism from developed countries. The reaction was a hardening up of the US position not only in the WCO, but also in the negotiations for the creation of the Alca (Area of Free Commerce for the Americas), and also, as a consequence, the appearance of a deadlock in the discussion European Union-Mercosul.

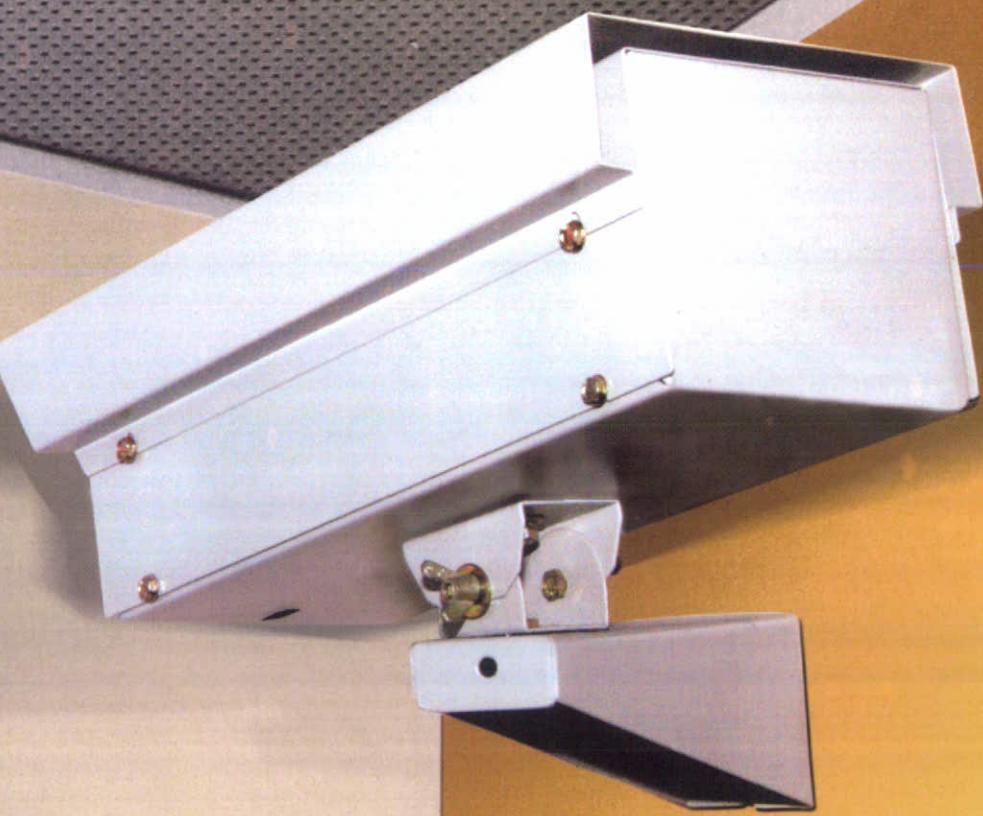
The main point of dispute in the WCO negotiations is the subsidies granted by the developed countries both for the production and exports of agricultural products. With an agriculture much less competitive compared to nations such as Brazil, the group formed by the United States, European Union and Japan fear that the end of the subsidies would open up their borders for much cheaper products coming from the developing countries which would mean losses for the local agricultural producers. During the Cancún negotiations, the USA even mentioned the possibility of reducing the subsidies given to the agricultural production, a position that differed from that defended by the EU and Japan which were more inflexible. On the other hand, the block wants to liberalize the service sector of the developing countries. For example, they are requesting the end of the demand for an index of nationalization for the purchases or works from governments.

The joint position adopted by the coun-

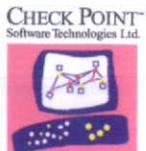
tries that form the G-20, of only opening up the service sector if the agricultural issue is also included in the agenda of the discussion created an impasse. The Cancún meeting ended without an agreement, and, in accordance to expert's opinions, the Doha Round that began in 2001 and should have been finished this year, is running the risk of having its conclusion delayed.

Mr. Marcos Jank, President of Icone (Institute of Studies of International Commerce and Negotiations), believes that both the WCO and Alca negotiations should be delayed by two or three years. As a response to the union of the developing countries in the WCO negotiations, the United States pressured and managed to force some countries such as Costa Rica, El Salvador and Colombia, to abandon the G-20. The President of Icone also points to an ideological issue on the part of the Brazilian Government which would be creating difficulties for the formation of Alca. "The PT (Workers' Party) has always been against the formation of Alca, and, in the order of priorities, a negotiation with the US comes after the discussions in the WCO and the ones within the Mercosul itself.

The deadlock led to the creation of ideas such as the one involving an Alca Light, in which just some sectors would be part of the agreement for the liberalization of the commerce in the continent while a consensus is not reached concerning the more polemical issues. This idea did not please the entrepreneurial sectors that defend a broader agenda. In a document divulged at the end of last year, the CEB also states that "the failure at Cancún may lead to the weakening of the multilateral system of commerce that, together with an impasse in Alca, tends to stimulate a competition based on bilateral agreements. From this type of competition, a country with the characteristics of Brazil hardly tends to be benefited". This is also the position of the agribusiness sector, explained Mr. Marcos Jank.



Você gastou com o sistema de segurança digital de sua empresa, mas não consegue se sentir seguro?



We Secure the Internet.

A partir do conhecimento que você tem sobre seu negócio e da nossa experiência de mais de 8 anos em Segurança Digital, podemos juntos maximizar sua segurança, minimizando seu investimento.

www.compugraf.com.br • tel: 11 3347-3347

Telefonia Corporativa • Contact Center • Redes Corporativas • Segurança Digital

Compugraf
Soluções Avançadas para Comunicação Empresarial



do em detrimento de outro, pode não ter efeito prático. A posição firme dos países em desenvolvimento nas discussões da OMC fez os norte-americanos endurecerem o jogo na Alca. As repercussões do fracasso na Rodada de Doha não pararam por aí. Enquanto os norte-americanos jogam pesado na Alca, os países europeus também reduzem o ritmo dos entendimentos para o acordo UE-Mercosul. A UE está de olho no caminho que as negociações da Alca vão tomar. Para o mestre em relações internacionais e professor das Faculdades Trevisan, Paulo de Sá Porto, os europeus temem fechar um acordo com o Mercosul em condições piores que a dos norte-americanos na Alca. "Os países europeus investiram pesado nos últimos anos no setor de serviços na região, principalmente no Brasil com as privatizações, e não querem perder o espaço conquistado para os norte-americanos, com uma Alca que favoreça os investimentos dos EUA no setor", diz Porto. "Os europeus vão acompanhar de perto as negociações da Alca para pedir as mesmas condições no acordo UE-Mercosul."

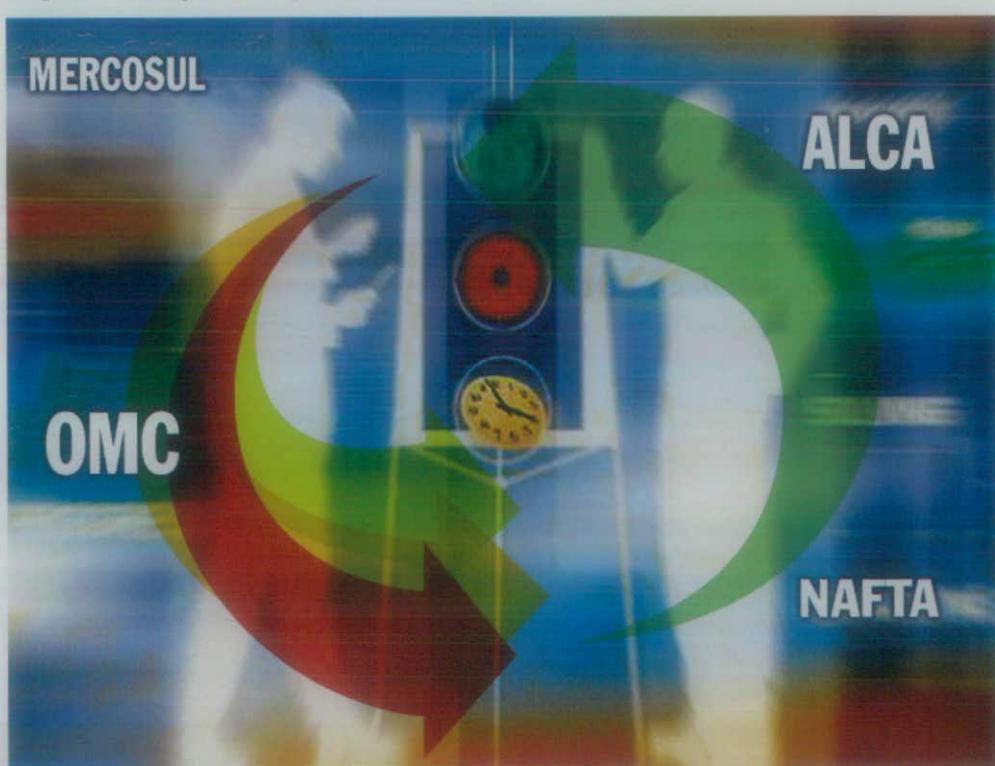
O impasse fez surgir idéias como a de uma Alca Light, em que apenas alguns setores fariam parte do acordo para liberalização do comércio no continente, enquanto não houver consenso nos temas mais polêmicos. A idéia não agradou aos setores empresariais que defendem uma agenda mais ampla. A Coalizão Empresarial Brasileira (CEB), ligada à Confederação Nacional da Indústria (CNI), sugere "estratégias que permitam agregar interesses do Mercosul e dos demais países latino-americanos; mantenham elevado grau de ambição em termos de seus interesses ofensivos; permitam acomodar a cau-

tela necessária em algumas áreas sensíveis e construam caminhos que permitam a superação de impasses". Em documento divulgado no final do ano passado, a CEB diz também que "o fracasso de Cancún pode levar ao enfraquecimento do sistema multilateral de comércio que, juntamente com um impasse na Alca, tende a estimular uma competição por acordos bilaterais. Dessa competição dificilmente um país com as características do Brasil tende a se beneficiar".

Esta também é a posição do setor do agronegócio, conforme explicou Marcos Jank. O Icone, que tem subsidiado o governo com estudos técnicos utilizados nas negociações da OMC, defende uma negociação mais abrangente. "O Brasil ganha muito pouco fechando um acordo, por exemplo, com o Peru e, diferentemente disto, se tentarmos uma negociação bilateral com os Estados Unidos sairemos perdendo muito", adverte Marcos Jank. "Acordos bilaterais só são bons para um país como o Brasil quando feitos com outra nação nas mesmas condições, um grande mercado consu-

midor e uma economia em desenvolvimento, como China ou Rússia." Mas, segundo o presidente do Icone, são poucos os países nestas condições.

O professor Paulo Porto também vê como um paliativo as negociações bilaterais. "Enquanto os países não chegam a um consenso na OMC e para a formação da Alca, buscar acordos bilaterais pode ser interessante para garantir que alguns setores específicos conquistem novos mercados", diz. "O Brasil tem enviado missões para países como Rússia, China e México na tentativa de intensificar o comércio bilateral com resultados muito bons." Com o México, por exemplo, já há um acordo no setor automotivo que prevê liberalização total do comércio de veículos entre os países em 2005. Com China e Rússia, o governo brasileiro segue negociando o fim de barreiras a uma série de produtos, principalmente no agronegócio. "São nichos de mercados importantes para um país como o Brasil, mas não podemos nos afastar das negociações mais amplas como para a formação da Alca e na esfera da OMC."



Balança Comercial, superando expectativas

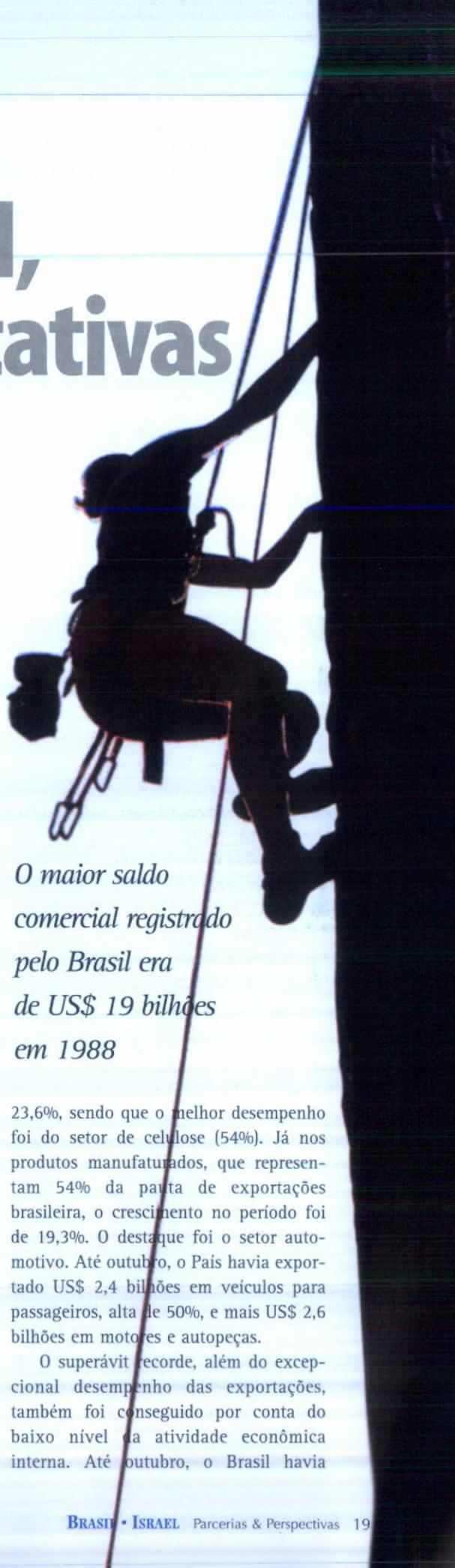
O superávit na balança comercial brasileira, de US\$ 23 bilhões em 2003, superou as previsões mais otimistas, que apontavam para algo próximo dos US\$ 18 bilhões. Foi um ano em que tudo deu certo: crescimento de 20% das exportações em volume, queda nas importações e recuperação dos preços internacionais das principais commodities vendidas pelo Brasil, como soja, carne bovina e produtos siderúrgicos. O superávit histórico foi conseguido com exportações próximas de US\$ 70 bilhões e importações de US\$ 48 bilhões. Até outubro de 2003, segundo dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC), as exportações de US\$ 60 bilhões já somavam todo o valor vendido ao exterior em 2002. Nem mesmo a valorização do real frente ao dólar, que encareceu os produtos brasileiros tornando-os menos competitivos, conseguiu atrapalhar. O câmbio interno desfavorável para as exportações foi compensado, em parte, pela desvalorização do dólar frente ao iene e ao euro. Até então, o maior saldo comercial registrado pelo Brasil havia sido de US\$ 19 bilhões em 1988.

O crescimento das exportações brasileiras em volume foi generalizado, com destaque para o agronegócio, principalmente soja e carne, o setor automotivo, forçado a buscar mercados externos para compensar a retração nas vendas internas, e a siderurgia. Mas o crescimento no volume exportado não seria suficiente para o superávit recorde. A recuperação nos preços internacionais de alguns produtos foi fundamental. Segundo levantamento da Fundação

Centro de Estudos do Comércio Exterior (Funcex), nos 12 meses encerrados em outubro de 2003, o valor total das exportações apresentou alta de 21,4%, destacando-se as indústrias de celulose, papel e gráfica (43,9%), produtos siderúrgicos (42%), agropecuária (44%), petroquímica (50%) e veículos automotores (34%). Nesta comparação, dois setores apresentaram resultado negativo, com queda no valor exportado: equipamentos eletrônicos (6%) e açúcar (-2,3%).

A economista e pesquisadora da Funcex, Elisa Pessoa, lembra que a alta nos preços dos produtos exportados pelo Brasil foi fruto de uma recuperação das cotações no mercado internacional. "O setor siderúrgico, por exemplo, registrou entre janeiro e setembro de 2003 uma alta de 20,1% nos preços de exportação do produto, acompanhando a evolução desses preços no mercado mundial, que iniciaram um processo de recuperação após dois anos consecutivos de queda", diz. É o mesmo caso, acrescenta, das commodities agropecuárias que se recuperaram em 2003, depois de amargar forte queda nas cotações em 2002. Uma nova alta nos preços este ano ainda é incerta. "Uma valorização mais vigorosa e sustentada em 2004 vai depender da confirmação da melhora no nível de atividade econômica mundial, em particular da economia americana", diz a pesquisadora.

Segundo dados do MDIC, nas exportações por fator agregado, até outubro de 2003, as vendas externas de produtos básicos cresceram 25%, com destaque para soja em grão (alta de 45%). As vendas de semimanufaturados subiram



O maior saldo comercial registrado pelo Brasil era de US\$ 19 bilhões em 1988

23,6%, sendo que o melhor desempenho foi do setor de celulose (54%). Já nos produtos manufaturados, que representam 54% da pauta de exportações brasileira, o crescimento no período foi de 19,3%. O destaque foi o setor automotivo. Até outubro, o País havia exportado US\$ 2,4 bilhões em veículos para passageiros, alta de 50%, e mais US\$ 2,6 bilhões em motores e autopeças.

O superávit recorde, além do excepcional desempenho das exportações, também foi conseguido por conta do baixo nível da atividade econômica interna. Até outubro, o Brasil havia

importado US\$ 40 bilhões, praticamente o mesmo registrado em igual período de 2002. Os setores que mostraram maior queda no valor importado foram aqueles compostos por bens de consumo e de capital, que refletem com maior intensidade o baixo nível da atividade econômica. É o caso de veículos automotores, queda de 18% até outubro, e de

bens de capital, retração de 15%.

O ano de 2003 também foi marcado pela conquista de novos mercados. Além de a China ter se tornado nosso segundo parceiro comercial, atrás apenas dos Estados Unidos, as exportações brasileiras avançaram sobre mercados menores, com destaque para África, crescimento de 24%, e Oriente Médio,

17%. Para Israel, as exportações até setembro chegaram a US\$ 131 milhões, uma alta de 43% sobre o mesmo período de 2002. As importações ficaram em US\$ 206 milhões, uma queda de 10%. O déficit ficou em US\$ 75 milhões.

A previsão para este ano é que o Brasil registre um superávit menor, algo em torno de US\$ 18 bilhões com as exportações crescendo a um ritmo mais lento. No agronegócio os inúmeros fatores que fizeram algumas commodities bater recordes de exportações, como soja e carne, não devem se repetir. Segundo o consultor Fabio Silveira, é muito improvável que os Estados Unidos registrem, pelo terceiro ano consecutivo, os problemas climáticos que afetaram a safra de soja, elevando os preços internacionais. "É o mesmo caso do rebanho bovino da Austrália e Argentina que, em 2004, já terão se recuperado depois dos problemas com, respectivamente, vaca louca e aftosa", diz. O lado positivo, segundo Fabio Silveira, é que as exportações do agronegócio para a China devem continuar crescendo. "Teremos um ano bom para o setor, não tanto quanto 2003, mas ainda assim muito positivo."

Outro fator que terá forte impacto na redução do superávit na balança comercial é a volta do crescimento econômico, estimado por especialistas em 3,5% do PIB. Segundo Mônica Baer, economista da MB Associados, é inevitável que a retomada do crescimento econômico puxe as importações reduzindo o superávit na balança. "O Brasil importa hoje, basicamente, bens de capital (30%) e insumos (60%) necessários para os investimentos em produção", diz Mônica. "Nossa pauta de importação é muito rígida e aumenta na proporção direta do crescimento econômico." Mesmo assim, ela está otimista. "Se não tivermos nenhum problema no percurso e o governo souber administrar o câmbio, evitando uma valorização muito grande do real, é factível um superávit de US\$ 18 bilhões em 2004."

Trade Balance exceeding expectations

The surplus of the Brazilian Commercial Balance, estimated between USD\$ 22 billion and USD\$ 23 billion in 2003, exceeded the most optimistic forecasts that had indicated something in the order of USD\$ 18 billion. It was a year in which everything worked out well: a growth of 20% in exports in volume, a drop in imports and the recovery of international prices of the main commodities sold by Brazil, such as soy beans, cow meat and metal foundry products. A historic surplus was achieved with exports nearing USD\$ 70 billion and imports of USD\$ 48 billion. Up to October 2003, according to data from MDIC (The Ministry of Development, Industry and Foreign Trade), exports of USD\$ 60 billion already equaled the full value that had been sold abroad in 2002. Not even the valuation of the real against the dollar, that made Brazilian products more expensive, thus less competitive, managed to negatively interfere. The unfavorable internal exchange rate for exports was partially compensated by the devaluation of the dollar against the yen and the euro. Until then, the highest commercial trade surplus registered by Brazil had been that of USD\$ 19 billion in 1988.

The growth of Brazilian exports in volume was generalized with highlights to the agribusiness, mainly soybeans and meat and the automotive sector that was forced to seek markets abroad to compensate the internal sales retraction, and, metal foundry. Nevertheless, the growth in exported volume would not have been enough to reach the record surplus. The recovery of international prices of some products was fundamental. According to a study from Funcex (The Foundation Center of Studies of Foreign Trade),

in the 12 months, finished in October 2003, the total value of exports displayed a high of 21.4%, highlighting the cellulose, paper and printing industries (43.9%), metal foundry products (42%), agriculture and cattle breeding (44%), petrochemicals (50%) and automotive vehicles (34%). In this comparison, two sectors presented negative results, with a drop in the exported value: electronic equipment (-6%) and sugar (-2.3%).

Ms. Elisa Pessoa, Funcex's economist and researcher, recalls that the high in the prices of products exported by Brazil was the outcome of a recovery in the quotations of the international market. "The metal foundry sector, for example, registered between January and September of 2003 a high of 20.1% in the exporting prices of the products, following the evolution of these prices in the world market, that initiated a process of recovery after two consecutive years of falling", she says. According to the researcher, the same happened to the agricultural cattle breeding commodities that recovered in 2003 after suffering a steep drop in the quotations in 2002. A new high in prices this year is still uncertain.

The year 2003 was also marked by the conquest of new markets. Besides China becoming our second commercial partner, behind only that to the United States, Brazilian exports advanced over lesser markets, with Africa as a highlight, a growth of 24%, and the Middle East, 17%. For Israel, exports until September reached USD\$ 131 million, a high of 43% compared to the same period of 2002. The imports remained at USD\$ 206 million, a drop of 10%. The deficit was of USD\$ 75 million.



De olho nas exportações

Vendas do País para o exterior representam apenas 1,07% do comércio mundial

Nem mesmo o crescimento recorde das exportações em 2003 foi suficiente para elevar a participação brasileira no comércio mundial, historicamente em torno de 1%. Pelas estimativas, a fatia conquistada pelo Brasil nas negociações internacionais ficou em apenas 1,07%, voltando ao nível de 1989. Em 2002, quando o Brasil ocupou o 24º lugar entre os países com maior participação no comércio mundial, este percentual era de 0,94%. Os líderes, Estados Unidos e Alemanha, têm juntos algo próximo de 20%. Para sair desta posição, além de lutar contra o protecionismo dos países ricos, o Brasil tem também barreiras internas a enfrentar. As principais são um modelo tributário inadequado, vendas concentradas em produtos de menor valor, infra-estrutura precária e falta de

cultura exportadora, tanto no setor privado como no público.

O aumento da participação brasileira no comércio mundial passa, necessariamente, por uma mudança na pauta das exportações brasileiras, com o crescimento das vendas de produtos de maior valor agregado. Embora 50% das exportações sejam de manufaturados, há algumas commodities incluídas na lista, como é o caso de suco de laranja, açúcar refinado e óleo. O diretor da Associação de Comércio Exterior do Brasil (AEB), José Augusto de Castro, critica os critérios usados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). "Estes produtos, que ajudam a elevar na marra a participação dos manufaturados nas exportações brasileiras, embora passem por um processo industrial, no fundo também são

O futuro do Brasil tem a



marca da Brasil Telecom.

Quem acredita no Brasil investe no seu crescimento. É isso que a Brasil Telecom faz ao patrocinar projetos de saúde, educação, qualificação profissional, espetáculos de dança, teatro, cinema, literatura, além de talentos do esporte, em modalidades olímpicas e esportes radicais. Através da valorização da nossa cultura, da promoção da cidadania e do incentivo ao esporte é que a Brasil Telecom exerce sua responsabilidade social, contribuindo para o desenvolvimento do nosso País.



With an Eye on Exports

Not even the record growth in exports in 2003 was enough to increase the Brazilian participation in world commerce, which is historically around 1%. Based on estimates, the market share conquered by Brazil in foreign commerce only reached 1.07%, a return to the same level of 1989. In 2002, when Brazil occupied 24th place among the countries with the largest participation in world commerce, this percentage was that of 0.94%. The leaders, the United States and Germany, held together around 20%. In order to change this situation, apart from fighting the protectionism of rich countries, Brazil has also internal barriers to confront. The main one being the inadequate tax model, sales concentrated on low cost products, precarious infrastructure and a lack of an exports culture, both in the private and state sectors.

The increase in the Brazilian participation in world commerce necessarily requires a change in the roll list of products of Brazilian exports, with a growth in sales of products with "added value". Even though 50% of the exports consist of manufactured goods, there are some commodities included on the list, such as orange juice, refined sugar and oil. Mr. Jose Augusto de Castro, Director of the AEB (Brazilian Association of Foreign Trade), questions the criteria used by the MDCI (Ministry of Development, Industry and Foreign Trade). These products, which help force an increase in the participation of manufactured goods of Brazilian Exports, even though undergoing an industrial process, are also, in reality, commodities, seeing that we don't have any control regarding pricing", he says.

In accordance to the AEB Director, 70% of exports are commodities, which reduce profits. The process of changing this scenario begins through an indirect tax exemption of exports. Presently, products that are sold abroad, or, income from these operations, are exempted from taxes such as the ICMS, PIS, Cofins and the IPI. Mr. Castro, however, considers this promoted type of tax exemption as insufficient, and that so far, it has only been adequate to stimulate

sales of basic products abroad. He also defends the end of taxes paid on raw material used in the elaboration of products that are exported.

Ms. Mônica Baer, MB Associados Economist and Consultant, also deems the revision of the taxes charged on export products, even if they are being indirectly charged, as a fundamental issue to be addressed. "I think that it is hardly possible for the government to be able to promote significant changes in the tax structure, this at least, in the short term. Nevertheless, the government has already given signs that it will seek alternatives to stimulate exports, altering what it can within the limiting factors of the issue".



According to the economist, the process of changing the roll list of Brazilian exports, which will inevitably take place in the medium and long terms, should not lead the country to fail paying attention to pressing and other issues that can compromise the space that has been conquered abroad. "What is necessary is to create a stimulus, so that, entrepreneurs do not to abandon their external sales contracts the minute there is a warming-up of internal demand", Ms. Baer warns. While structural changes are not occurring, she defends the use of foreign exchange to stimulate exports.

Another indication from the Government that may help in the reduction of the Brazil Cost, and thus, increasing the

level of competitiveness of Brazilian products, is the regulation named PPP (Public-Private-Partnership). The formation of these partnerships is the government's bet on solving an important bottleneck, transportation. Ms. Baer says that, as of the second semester of this year, the limited capabilities of the ports may cause a decrease in the growth of exports, mainly in the agribusiness sector.

Another point mentioned by experts as being important to guarantee a continuous growth in exports involves seeking agreements with other countries. Mr. Carlos Urso defends the intensification of prospecting actions in new markets, principally towards the Middle East and Saudi Arabia. The intensification of actions towards markets that have been, up till now, hardly explored markets, is also a strategy defended by Mr. Maurice Costin, Director of Foreign Relations at FIESP (Federation of the Industries of the State of São Paulo). In the specific case of Israel, Mr. Costin regrets the fact that all the efforts to increase commerce with Brazil have been made by private sector entrepreneurs. "The Government has established as its highest priority to conquer the largest markets, but what is needed now is a direct attention to the other regions. So far, this initiative has only come from the private sector", he states.

As an example, Mr. Costin mentions the commercial potential of the footwear segment for the trading between Brazil-Israel. "Israeli imports of Brazilian footwear are increasing, but, they are still very small. Nowadays, due to commercial agreements, it is much cheaper for Israelis to buy shoes produced in Europe. Brazilian products pay a tax of 10% to 12% in Israel, while European products do not". Between January and October of last year, Brazil exported US\$ 3.2 million in shoes to Israel, an increase of 81% compared to the same period of 2002. Despite this significant increase in sales, according to Abicalçados (Brazilian Association of the Footwear Industry), this represents less than 0.5% of the Brazilian exports of the product.

commodities, pois não temos nenhum controle sobre o preço", diz.

Segundo o diretor da AEB, 70% das exportações do país são commodities, o que reduz os ganhos. "Quando vendemos produtos básicos, o preço é formado lá fora, o que faz do Brasil um país importador e não exportador", explica. Além de comprometer o valor total das exportações, é mais difícil garantir o mercado conquistado quando se vende este tipo de produto. "O importador de manufaturados, como sapatos, veículos etc. é cativo porque quer um produto com determinadas características e feito sob certas condições, diferentemente do que ocorre com o importador de produtos básicos, para quem só interessa o preço, uma vez que ele pode comprar de qualquer país."

Para o diretor da AEB, mudar este cenário começa por uma desoneração indireta das exportações. Atualmente, produtos a serem vendidos no exterior, ou receita decorrente desta operação, estão isentas de impostos como ICMS, PIS, Cofins e IPI. No entanto, Castro considera insuficiente o tipo de desoneração promovida que, segundo ele, só estimula adequadamente as vendas externas dos produtos básicos. Ele defende o fim dos impostos pagos também pelas matérias-primas usadas na elaboração do produto a ser exportado. "Quando você vai vender, por exemplo, um calçado, não adianta desonrar apenas o produto final, se os componentes para sua fabricação - couro, linha, madeira, cola - já estão carregados de impostos, o que encarece o produto tornando-o menos competitivo lá fora", explica. Ele cita o café como exemplo da distorção que a carga tributária excessiva provoca. "O maior exportador de café solúvel é a Alemanha, mesmo não tendo um único pé plantado em seu território. Nós, brasileiros, vendemos para eles o grão sem nenhum beneficiamento, eles industrializam, ganham muito e nós muito pouco."

A economista e consultora da MB Associados, Mônica Baer, também considera indispensável rever a questão dos impostos que incidem, mesmo que de forma indireta, sobre os produtos a serem exportados. "Acho difícil que o governo promova grandes mudanças na estrutura tributária, pelo menos em um curto espaço de tempo, no entanto já deu sinais de que vai buscar alternativas para estimular as exportações, mexendo dentro do possível na questão." Mônica refere-se à Medida Provisória, editada no final do ano passado, que alterava a forma de cobrança da Cofins, beneficiando os setores que têm uma cadeia produtiva maior. "Foi um sinal importante, pois o governo mostrou disposição em acabar com a cumulatividade da Cofins, para que passe a ser cobrada apenas uma vez no final do processo produtivo. Este tipo de medida beneficia quem exporta produtos mais elaborados", diz Mônica.

Segundo a economista, o processo de mudança na pauta de exportações brasileiras, inevitavelmente de médio e longo prazo, não pode fazer com o que País perca de vista questões imediatas e que podem comprometer o espaço conquistado no mercado externo. "É preciso criar estímulos para que os empresários não abandonem seus contratos de vendas externas ao primeiro sinal de aquecimento da demanda interna", avverte Mônica. Enquanto mudanças estruturais não chegam, ela defende o uso do câmbio para estimular as

exportações. "O governo precisa atuar no mercado para manter o dólar a uma taxa entre R\$ 3 e R\$ 3,5, o que garante a rentabilidade dos exportadores. A sinalização de preços é muito importante para quem está de olho no mercado externo." Embora aponte como indispensável a atuação do governo para criar condições que estimulem as exportações, Mônica Baer vê comodismo na forma de atuar de parte dos empresários. "O aumento das exportações de manufaturados também depende de um pouco de empenho e entusiasmo por parte do setor empresarial, não dá para esperar que o governo resolva tudo", completa.

Esta é a mesma opinião do embaixador brasileiro em Washington, Rubens Barbosa. Em sua palestra "Desenvolvimento para a Competitividade", no Fórum Abinee TEC 2003, o embaixador, ao falar sobre os reflexos do câmbio nas exportações, disse que a desvalorização do real provoca uma distorção pois cria "a falsa ilusão de competitividade dos nossos produtos". Além de ações governamentais, como melhoria dos níveis educacionais, investimentos em infra-estrutura e mudanças no sistema tributário, o embaixador considera fundamental que o setor produtivo faça o dever de casa. "Os empresários precisam buscar esta competitividade,



tanto no mercado interno quanto olhando para fora do Brasil, de forma criativa, melhorando seu processo produtivo e se aproximando das universidades para explorar a contribuição que a evolução da tecnologia pode trazer para o êxito dos negócios", sugere.

"Diferentemente do que ocorre no resto do mundo, aqui as empresas não têm interesse em buscar conhecimento nos centros acadêmicos que, por sua vez, também não estimulam esta parceria." O embaixador Rubens Barbosa defendeu a continuidade da reestruturação industrial e empresarial (capacitação gerencial, outsourcing e inovação) com o intuito "não apenas de reduzir custos, mas buscando o trabalho produtivo em vez do trabalho barato". Segundo relatório da Organização Internacional do Trabalho (OIT), em 2001 cada brasileiro empregado produziu, em média, US\$ 14.297. No mesmo ano, a produtividade de um operário norte-americano foi de US\$ 59.081, do Japão, US\$ 41.420, e do Chile, US\$ 28.406. "A inserção do Brasil no comércio mundial, em condições de competir com os grandes players, vai depender de iniciativas tanto governamentais quanto das empresas", conclui.

Para o consultor Carlos Urso, da LC Consultores, outro ponto importante para o aumento das vendas de produtos de maior valor agregado é o que ele chama de "internalização de produtos" visando o mercado externo. "É importante convencer multinacionais a fabricarem aqui produtos voltados ao mercado externo", diz. "Grandes empresas preferem exportar a partir de outros países e seria bom criar mecanismos para atraí-las, para que o Brasil fosse usado como plataforma de exportação." Para o consultor, um ponto importante para a

redução do custo dos produtos de maior tecnologia – para que seja competitivos lá fora – é a fabricação aqui dos componentes, muitos ainda importados. "Boa parte das peças usadas na fabricação de eletroeletrônicos vem do exterior, o que encarece o produto final, inviabilizando a exportação". A esperança de Carlos Urso está em que hoje o governo tem uma visão diferente da condução do setor industrial. "Até por uma questão ideológica, o governo Lula assume o papel de formulador e condutor de uma política industrial para o País, idéia que o governo anterior abandonou, achando que as coisas caminhariam sozinhas", explica.

aumento de produção muito grande em 2003 e se a safra continuar crescendo em um ritmo tão acentuado, teremos problemas para escoar a produção muito rapidamente", alerta Mônica Baer. A economista lembra que as filas de caminhões em estradas próximas aos portos, menores nos últimos anos, mas ainda existentes, vão ganhar proporção de novo. "Já estamos no limite e não dá para esperar muito, é preciso resolver este gargalo rapidamente. Isto sem falar no custo geral do transporte, estradas, ferrovias, etc. que também encarecem nossos produtos", afirma.

Outro ponto citado pelos especialistas como importante para garantir um crescimento contínuo das exportações é a busca por acordos com outros países. Carlos Urso defende a intensificação de ações de prospecção de novos mercados, principalmente em direção ao Oriente Médio e à Arábia Saudita. "Enquanto as grandes negociações na OMC, para a formação da Alca e entre UE-Mercosul não avançam, acordos bilaterais podem ajudar", diz o consultor. A intensificação de ações rumo aos mercados pouco explorados também é uma estratégia defendida pelo diretor do Departamento de Relações



Galpão da Embraer em São José dos Campos

Outra iniciativa do governo que pode ajudar na redução do Custo Brasil, melhorando a competitividade dos produtos, é a regulamentação da chamada Parceria Público-Privada (PPP). A formação destas parcerias é a aposta do governo para resolver um gargalo importante, o do transporte. Segundo a consultora Mônica Baer, a limitação dos portos pode representar um entrave ao crescimento das exportações, principalmente do agronegócio, já a partir do segundo semestre deste ano. "O setor agropecuário teve um

Internacionais e Comércio Exterior da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp), Maurice Costin. No caso específico de Israel, Costin ressalta que todo o esforço para aumentar o comércio com o Brasil tem sido feito pelos empresários. "O governo tem dado prioridade absoluta à conquista dos grandes mercados, mas é preciso também ações em direção a outras regiões. Por enquanto esta iniciativa é apenas do setor empresarial", afirma.

Costin cita como exemplo do potencial de comércio Brasil-Israel, o

setor calçadista. "As importações de calçados brasileiros por Israel vem crescendo, no entanto ainda são muito pequenas", diz. "Hoje é muito mais barato para os israelenses comprar calçados da Europa, por causa de acordos comerciais. Os produtos brasileiros pagam entre 10% e 12% de imposto em Israel, enquanto os importados da Europa são isentos. "Entre janeiro e outubro do ano passado, o Brasil exportou para Israel US\$ 3,2 milhões em calçados, um crescimento de 81% sobre o mesmo período de 2002. Apesar do aumento significativo das vendas, segundo a Associação Brasileira da Indústria Calçadista (Abicalçados), isto representa menos de 0,5% do total das exportações brasileiras do produto. Segundo o presidente da entidade, Elcio Jacometti, o

mercado israelense é pouco conhecido pelo empresário brasileiro. Além da necessidade de um esforço do governo de aproximação com Israel, Jacometti também considera importante a realização de missões para prospectar o mercado, conhecer melhor a cadeia lojista e o sistema de distribuição.

Em defesa de um acordo de livre comércio com Israel, o diretor da Fiesp diz que, pelos países terem indústrias com características diferentes, não haveria prejuízo para ninguém. "Além de calçados, poderíamos vender para Israel produtos têxteis e maquinários mais simples", sugere. "Acredito que um acordo de livre comércio – feito no esquema 4+1 (Mercosul-Israel) – elevaria as exportações brasileiras para o país, em um curto espaço de tempo, para algo entre US\$ 400 milhões e US\$ 500 milhões ao

ano." Até outubro de 2003, o Brasil vendeu a Israel US\$ 153 milhões em produtos, importou US\$ 247 milhões, com um déficit de US\$ 94 milhões. De Israel, o Brasil importa basicamente produtos químicos e componentes para telefonia. Os dois principais produtos exportados para Israel, em 2003, foram soja e carne. "Há um mercado potencial a ser explorado e a Fiesp vem tentando convencer o governo brasileiro a buscar a aproximação com Israel. De outro lado, os diplomatas israelenses também devem intensificar as ações junto aos governos brasileiro e argentino na busca de um entendimento", conclui Costin. "Quanto mais acordos comerciais, melhor para o Brasil. O México, por exemplo, tem 32 acordos comerciais assinados e um setor exportador muito mais vigoroso que o nosso."

LAGEI-NAGY

Você sabia que o Senac oferece mais de 30 cursos de Pós-Graduação em 9 áreas? Ligue e se informe.

Gestão Ambiental
Moda
Informática
Saúde
Hotelaria e Turismo
Educação
Comunicação e Artes
Gestão do Terceiro Setor
Administração e Negócios

senac
são paulo

Uma inscrição pode mudar sua vida profissional: Pós-Graduação no Senac. Cada vez mais o mercado procura profissionais supercapacitados, atentos às novas tecnologias e conceitos. Por isso o Senac junta, nesses cursos de Pós, a melhor estrutura, professores atualizados e as últimas tendências em 9 áreas. Hoje já são mais de 30 cursos Lato Sensu e um Stricto Sensu, o mestrado profissional em Sistema Integrado de Gestão, recomendado pela CAPES/MEC. E, a partir de 2004, outras dezenas de cursos serão criados. Não perca. E ligue agora mesmo, se não quiser perder grandes chances de sucesso. O Senac é mais.

www.sp.senac.br

0800 883 2000

Senac é mais

Promovendo o Brasil no exterior

Parceria entre Apex e Abia já está abrindo mercados e trazendo resultados



A crítica freqüente de que o Brasil não divulga de forma adequada seus produtos no exterior já não é unânime. O principal motivo são os esforços desenvolvidos pela Associação de Promoção das Exportações (Apex) em conjunto com a Associação Brasileira das Indústrias de Alimentação (Abia). A parceria começou em 2000 com a elaboração de um diagnóstico de quais seriam os 20 principais produtos a serem promovidos no exterior e os países ou regiões geográficas mais interessantes para o desenvolvimento de ações de marketing. Como as grandes empresas do setor de alimentos, muitas delas multinacionais, já têm presença garantida no exterior, o trabalho realizado pela parceria Apex/Abia tem como objetivo dar suporte às pequenas e médias empresas interessadas em atingir outros mercados.

A estratégia montada, além de estimular a presença de empresas brasileiras em feiras do setor de alimentos em outros países, também inclui o estímulo à formação de clusters (regiões que concentram várias empresas dedicadas a uma só atividade), o desenvolvimento de produtos adaptados ao paladar do consumidor-alvo e a realização de semanas gastronômicas no exterior para divulgar a culinária nacional e, por tabela, dos ingredientes

necessários para a elaboração dos pratos, todos "made in Brazil".

O coordenador do Programa Horizontal de Promoção das Frutas no Exterior da Apex e também

presidente do Instituto Brasileiro de Frutas (Ibraf), Moacir Saraiva, justifica o sucesso do trabalho desenvolvido pela associação ao fato de as campanhas procurarem atingir dois alvos simultâneos: consumidores e comerciantes locais. "Do ponto de vista do consumidor, é importante mostrar o valor nutricional de nossas frutas e as inúmeras formas de consumo: in natura, compotas ou em bolos e tortas", diz.

As ações de marketing no exterior incluem, por exemplo, visitas a pediatras para mostrar o valor nutricional das frutas que são exportadas, como manga, abacaxi e banana prata (variedade encontrada apenas no País). Outro alvo são os comerciantes. "Neste caso procuramos mostrar o potencial de mercado da fruta brasileira e dar garantia de fornecimento contínuo, indispensável para que ele ajude a cativar novos consumidores", diz. Os dados mostram o sucesso da iniciativa. A balança comercial do setor de frutas (não inclui o suco de laranja, considerado commodity) é positiva desde 1999. Fechou 2003 com vendas externas de US\$ 340 milhões, um crescimento de 40% sobre 2002.

Como parte da estratégia de marketing, algumas frutas são divulgadas de forma casada, ou seja, associada ao consumo de outro produto nacional. É o caso do limão tahiti, apresentado ao consumidor estrangeiro como ingrediente para a elaboração da caipirinha, outro produto tipicamente brasileiro. "A bebida, hoje bem aceita no Japão e em vários países europeus, como a Itália, ajuda a puxar as vendas da cachaça e do limão tahiti." Outro exemplo é a divulgação do mamão papaya, mostrado nas feiras como ingrediente para uma sobremesa bem conhecida.



MAKHTESHIM
AGAN

Makhteshim-Agan Industries (MAI) Milenia e Agricur

Uma união para vencer

Estamos inseridos entre as maiores companhias de agroquímicos do mundo produzindo herbicidas, fungicidas, inseticidas e acaricidas, além de especialidades químicas, branqueadores químicos biotecnologia, Lycopene, matéria-prima para indústria farmacêutica, vitaminas, minerais, aromas (fragrâncias) e substâncias naturais em mais de cem países

Presente no Brasil desde 1975
através da Agricur Defensivos Agrícolas Ltda.

Milenia e Agricur disponibilizam ao homem do campo o que há de mais avançado para a proteção de suas culturas. Possuem unidades fabris dotadas de alta tecnologia, trabalhando com o espírito de equipe, respeito ao meio ambiente e responsabilidade social



Milenia Agro Ciências S. A.

Rua Pedro Antonio de Souza, 400
86031.610 - Londrina - PR

Tel.: (55 43) 3371.9000 Fax: (55 43) 3371.9011
e-mail: milenia@milenia.com.br



MAKHTESHIM
AGAN

Agricur Defensivos Agrícolas Ltda.

Rua Pedroso Alvarenga 1.254 - 2º. andar
04531.004 - São Paulo - SP
Tel.: (55 11) 3706.5300 Fax: (55 11) 3079.7111
e-mail: agricur@agricur.com.br



PROGRAMA FIDELIDADE TAM. A CADA 10 TRECHOS VOADOS, VOCÊ GANHA UM TRECHO NA AMÉRICA DO SUL.

Cadastre-se através do www.tam.com.br. Central de Reservas/Fidelidade: Grande São Paulo, 3123 1000;

Trecho = origem/destino final com um único check-in. Para vôos fora da América do Sul a pontuação será maior. Consulte o regulamento para mais informações. *Serão cobrados R\$ 0,31 mais impostos por



==
==
**VOE 10 TRECHOS
E GANHE UM.**

NOSSO DESTINO É VOCÊ.

demais localidades, 0300 123 1000* ou consulte seu agente de viagens.

minuto para ligações efetuadas de telefones fixos e R\$ 0,63 mais impostos por minuto para ligações efetuadas de telefones móveis.

TAM

da entre nós, o creme de papaia com cas sis. "O sucesso de um produto depende da incorporação dele na culinária cotidiana e a nossa estratégia de divulgação está apoiada nisto", acrescenta Moacir Saraiva. Este tipo de abordagem não é novidade no

Brasil e já foi usado por outros países para conquistar o paladar local. Os exemplos bem-sucedidos mostram que o Brasil pode trilhar os mesmos passos.

Saraiva lembra que o marketing estratégico desenvolvido pelo Japão

Promoting Brazil Abroad

The frequent criticism that Brazil fails to adequately divulge its products abroad is no longer unanimous anymore. The main reason for this is the effort developed by Apex (Association to Promote Exports) together with Abia (Brazilian Association of the Food Industry). The partnership started in 2000 through the elaboration of a diagnosis to define which would be the 20 main products to be promoted abroad, and, which would be the most interesting countries and geographical regions for developing marketing actions. Taking into account the fact that, the biggest companies in the food industry, many of which are multinational concerns, already have a guaranteed presence abroad, the work developed by the partnership is aimed at giving support for medium-sized companies that are interested in reaching other marketplaces.

The adopted strategy, besides stimulating the presence of Brazilian companies in food sector fairs in other countries, also incentivates the formation of clusters (regions that concentrate many companies dedicated to only one activity), the development of products adapted to the taste of the target-consumer and the holding of gastronomic week events abroad in order to divulge the Brazilian Cuisine and, at the same time, the necessary ingredients to prepare the dishes, all "Made in Brazil".

Mr. Moacir Saraiva, Apex's coordinator for the Horizontal Program to Promote Fruits Abroad and also President of the Iba (Brazilian Institute of Fruits), justifies the success of the developed work to the fact that the campaigns tried to reach two simultaneous targets: consumers and local retailers. "From the consumer's viewpoint, it is important to demonstrate the nutritional value of our fruits and all the other possibilities for consumption: in natura, jams or in cakes or pies", he says.

The marketing actions abroad include, for

example, visits to pediatricians to demonstrate the nutritional value of the exported fruits such as mangoes, pineapples, and banana prata (a variety only found in the Country). Another target is the retailers. "In this case, we seek to demonstrate the market potential for the Brazilian fruit and guarantee the ongoing supply, indispensable for them to help capture new consumers", he says. The data reflects the success of the initiative. The commercial balance of the fruit sector (it does not include orange juice which is considered a commodity), has been positive since 1999. It closed 2003 with Sales abroad of US\$ 340 million, a 40% growth compared to 2002.

As part of the marketing strategy, some fruits are divulged in a coupled way, that is, associated to the consumption of another national product. Another area in which Apex is also involved is to incentivize the formation of clusters dedicated to exporting. The efforts have already given results. One example is the Catanduva region, in the interior of the State São Paulo, traditional for its guava crops. The Brazilian Association of Guava Producers, supported by Apex, began to develop three years ago, the "Guatchup", a kind of agri-sweet ketchup specifically developed for the foreign markets.

Mr. Dênis Ribeiro, Coordinator of Abia's Department of Economy and Statistics, also believes that in the food industry, the way is to invest in exporting products of a higher added value. For the next four years of partnership between Apex/Abia, the idea is to focus the marketing actions on products of a higher added value (pastas, crackers, milk drinks and ready-made juices) and direct the campaigns mainly to new markets. "It is our understanding that we should avoid regions such as the European Union and the USA, where the competition is fierce", says Ribeiro.

suavizou o sabor dos sushis e sashimis, evitando peixes defumados, e adaptou os pratos ao gosto brasileiro com sucesso. O resultado é que ingredientes até então desconhecidos dos brasileiros atualmente têm mercado garantido. É o caso do molho de soja (conhecido como shoyu), indispensável para acompanhar pratos japoneses, que hoje bateu o molho inglês em vendas e rivaliza com o tradicional molho de pimenta, tão apreciado pelo brasileiro.

A trajetória do catchup não é muito diferente. Lançado na década de 1960 por duas empresas de molho de tomate, o produto de origem norte-americana só cresceu em vendas depois que o estrogonofe se popularizou em festas nos anos 70. Uma década depois, diz Saraiva, o catchup já era consumido largamente em lanchonetes. "Agora é o Brasil que trilha este caminho, divulgando sua culinária e, por tabela, produtos tipicamente nacionais".

Outra área de atuação da Apex é o estímulo à formação de clusters voltados à exportação. Os esforços já começam a dar resultado. Um exemplo é a região de Catanduva, no interior paulista, tradicional no cultivo da goiaba. A Associação Brasileira dos Produtores de Goiaba, com o apoio da Apex, começou a desenvolver, há três anos, o Guatchup, uma espécie de catchup agri-doce à base de goiaba voltado, principalmente, para o mercado externo.

O processo de criação do molho incluiu desde um acordo com os produtores locais de goiaba para que só plantassem uma variedade da fruta, a Paluma – encontrada apenas no Brasil e ideal para a fabricação do produto – até testes com consumidores no exterior para desenvolver um produto que agradasse ao paladar local. Além de, é claro, a montagem de uma fábrica na região para produzir o Guatchup. A última etapa foi descobrir qual o melhor tipo de embalagem para a sua venda. Os consumidores norte-americanos, por exemplo, preferem embalagens tipo bisnaga e maiores (acima de 550 gramas). Diferentemente do europeu, mais receptivo a embalagens menores. O molho

agriodoce começa a ser vendido este ano.

A CNJ International, empresa criada para gerenciar o Guatchup, fechou parceria com empresas de dois países, Estados Unidos e Suíça, para a distribuição e venda do produto. Segundo o sócio da CNJ, Celso Mendes de Carvalho, a Suíça será a porta de entrada do produto para a Europa. "A empresa que contatamos lá está encarregada de encontrar outros parceiros na região que distribuem o Guatchup", diz. Também está nos planos a certificação de outras fábricas no Brasil para que o produzam. Atualmente, há uma estrutura montada na região de Catanduva para fabricar 458 toneladas do produto por mês, podendo chegar a 1.200 toneladas em

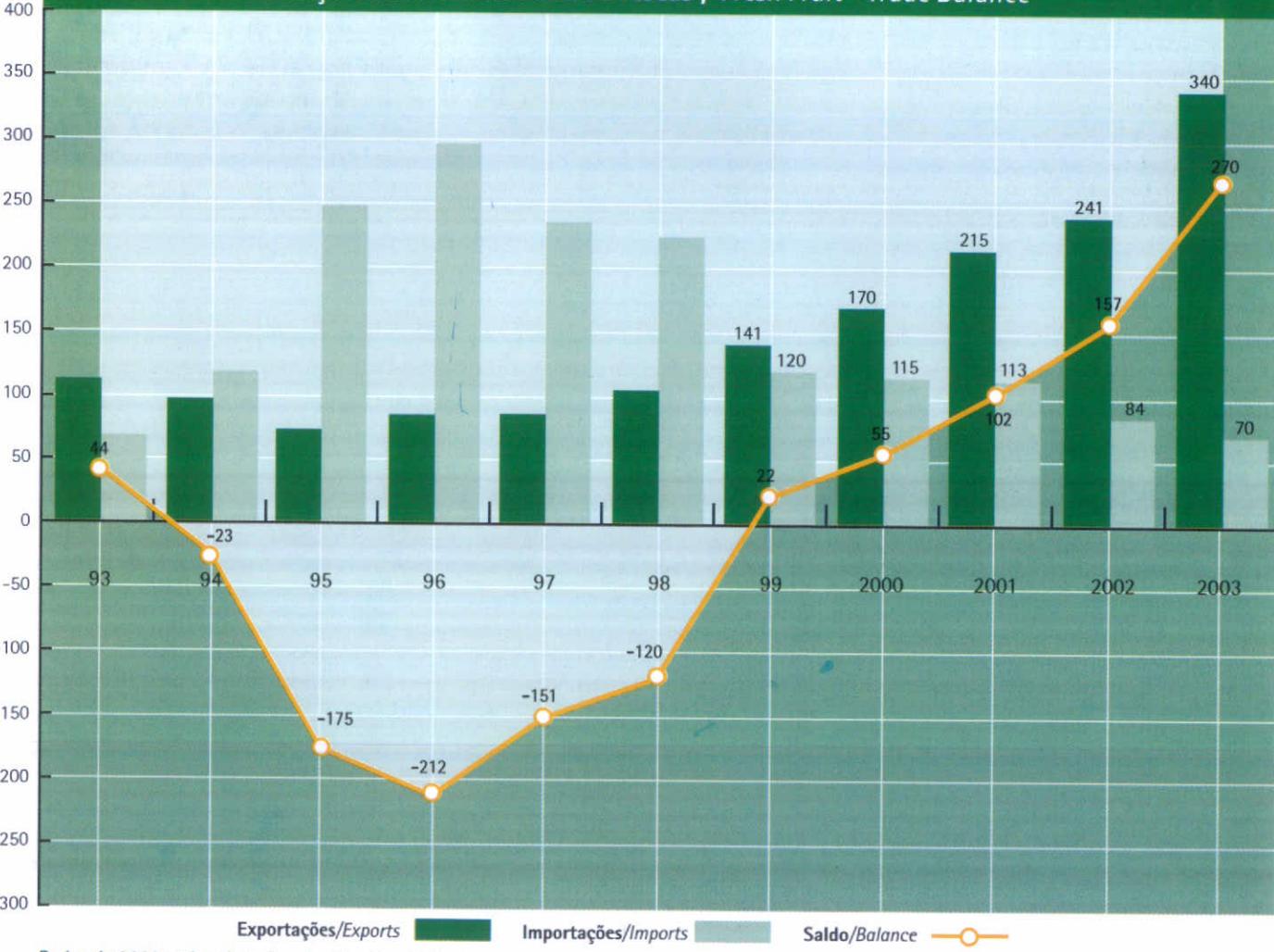
um ano. O potencial de mercado do produto, de maior valor agregado do que a venda da fruta, é muito grande. Segundo Carvalho, a meta modesta de conquistar, no longo prazo, 1% do mercado mundial de atomatados (segmento em que vai concorrer), já demonstra a importância de investir no desenvolvimento de produtos locais voltados ao mercado externo. "Para se alcançar a meta de 1%, o Brasil terá de triplicar a área plantada de goiaba e usar toda a produção para fabricar o Guatchup. Só com isto poderemos gerar 35 mil postos de trabalho no campo".

Dênis Ribeiro, coordenador do Departamento de Economia e Estatística da Abia, também acredita que, no setor de

alimentos, o caminho é investir na exportação de produtos de maior valor agregado. Para os próximos quatro anos da parceria Apex/Abia, a idéia é focar as ações de marketing em produtos de maior valor agregado (massas, biscoitos, bebidas lácteas e sucos prontos) e direcionar as campanhas principalmente para novos mercados. "É nosso entendimento que devemos evitar regiões como União Européia e Estados Unidos, onde a concorrência é forte", diz Ribeiro.

"Queremos conquistar o mercado indiano e a formação do G-3 (Brasil, Índia e África do Sul) vai ajudar muito, assim como aumentar nossas vendas para o Oriente Médio, nosso quarto mercado."

Balança Comercial de Frutas Frescas / Fresh Fruit - Trade Balance



Dados de 2003 estimativas do setor/Data from 2003 estimates of the sector

Alternativa para o setor automotivo

Redução na demanda interna leva montadoras a apostar no mercado externo para superar crise

Com a lenta recuperação na demanda interna e uma capacidade ociosa de 40%, as montadoras não tiveram outra alternativa em 2003 a não ser voltar suas atenções ao mercado externo. O resultado é que o setor automotivo (veículos, maquinário agrícola e autopeças) foi um dos destaques da balança comercial, fechando o ano com um faturamento de US\$ 5,1 bilhões com exportações, um crescimento de 27,5% sobre 2002. Segundo a Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (Anfavea), a produção no ano passado só não declinou em relação a 2002 – foi praticamente a mesma com 1,8 milhão de unidades fabricadas – graças ao desempenho das exportações. O setor automotivo vendeu ao exterior um terço do que produziu em 2003.

Destino das Exportações do Setor Automotivo em 2003

Destination of the Automotive Sector's Exports in 2003



O crescimento das exportações do setor também se explica pelo sucesso dos acordos automotivos existentes, principalmente com México e Chile. Depois dos Estados Unidos, que responde por 30% das exportações brasileiras de veículos e autopeças, o México já é o segundo mercado, com 18%, seguido pela União Europeia, com 14%, e o Grupo Andino, com 8,8%. O acordo com o México, feito em 2000 e renovado no ano passado até 2005, é apontado pela Anfavea como fundamental no desempenho do setor.

Com uma cota inicial de importação de veículos leves brasileiros de 140 mil unidades em 2000, o acordo prevê para este ano uma cota de 210 mil unidades com uma alíquota de 1,5%. Para 2005, haverá a liberação total do comércio de veículos entre os dois países. Com o Chile, o acordo fechado até 2005 tem bases semelhantes, com o crescimento anual das cotas autorizadas para importação. Este ano, poderão ser vendidos ao Chile 57 mil unidades de veículos leves, ônibus ou caminhões. Para 2004, a Anfavea pretende concentrar os esforços na elaboração de novos acordos comerciais que garantam o contínuo crescimento das exportações do setor. Já há conversações com a China, com o Grupo Andino e com países da África.

Na Volkswagen, que faturou em 2003 US\$ 1,45 bilhão com exportações para mais de 30 países, o México já é o principal mercado, seguido por Estados Unidos e Argentina. Em unidades, os mexicanos respondem por 50% das vendas externas

da Volkswagen Brasil. Outra montadora que já tem o México como um dos principais compradores é a General Motors do Brasil (GM). A montadora fechou 2003 faturando US\$ 1 bilhão com vendas externas, um crescimento de 20% sobre o resultado de 2002. Entre os mais de 40 países que importam carros da GM do Brasil estão Argentina em primeiro, com 20% de participação, seguida pela Itália, 18%, e pelo México, com 10%.

A posição conquistada pelo México como um dos principais países importadores de veículos fabricados no Brasil se explica não apenas em função do acordo comercial, mas também de semelhanças entre os países. Segundo o diretor de exportações da Ford Brasil, Dante Marchiori, os produtos fabricados no País saem por um preço menor, se comparado aos produzidos em países do Primeiro Mundo, em virtude do poder aquisitivo do brasileiro. "É, portanto, um mercado muito semelhante ao mexicano e o preço do veículo fabricado no Brasil é próximo do padrão daquele país", diz. "É uma característica de mercado emergente."

Outro ponto importante destacado por Marchiori são as condições de utilização do veículo, semelhantes nos dois países, que evitam a necessidade de grandes adaptações. "Os projetos desenvolvidos para carros fabricados no Brasil levam em consideração as estradas ruins e também a temperatura ambiente a que vão ser submetidos, condições parecidas às mexicanas", explica.

A necessidade de adaptação dos veículos é uma das questões que dificultam as exportações brasileiras para o Oriente Médio. Outro fator é o custo/logística. "Hoje, é mais barato para os países da

An alternative for the automotive sector

With the slow recovery of internal demand and an idle capacity of 40%, car assemblers had no other alternative in 2003 than to focus their attention on the external market. The result is that the automotive sector (vehicles, farm machinery and auto-parts) was one of the highlights in the commercial balance, closing the year with sales in the order of USD\$ 5.1 billion in exports, a growth of 27.5% in relation to 2002. According to Anfavea (The National Association of Automotive Vehicle Manufacturers), the production of vehicles last year did not decline in relation to 2002 – it was practically the same with 1.8 million units manufactured – thanks to the results in exports. The automotive sector sold abroad one third of what it produced in 2003.

The growth of exports in the sector can also be explained based on the success of existing automotive agreements, principally, with Mexico and Chile. After the United States that is responsible for 30% of Brazilian vehicle and auto-parts exports, Mexico comes in second with 18%, followed by the European Union with 14% and the Andean Group with 8.8%. The agreement made with Mexico in 2000 and renewed last year until 2005, is indicated by Anfavea as fundamental for the performance of the sector.

At Volkswagen, that had earnings in 2003 of USD\$ 1.45 billion in exports to more than 30

countries, México is already its principal market, followed by the United States in second and Argentina in third. In units, Mexicans are responsible for 50% of internal sales from Volkswagen Brazil. Another car assembler who has Mexico as one of its main buyers is GM (General Motors of Brazil). In 2003, the car assembler had revenues of USD\$ 1 billion with sales abroad, a growth of 20% compared to the results of 2002. Among the more than 40 countries that import cars from GM Brazil, are Argentina in first, with a 20% share, followed by Italy, 18%, and Mexico, with 10%.

The position conquered by Mexico as one of Brazil's main car importing countries is explained not only in function of a commercial agreement, but also due to the similarities between the two countries. The need to adapt vehicles is one of the problems that create difficulties for Brazilian exports to the Middle East. Another factor is cost/logistics. "Today, it is cheaper for countries of that region to import European vehicles which are much closer, thus reducing transportation costs, than from Brazil". Ford, whose sales abroad last year amounted to USD\$ 700 million (a growth of 30% over 2002), does not yet export to countries in the region. Despite the difficulties, the car assemblers' plans include beginning to export to Israel which presently imports six thousand vehicles per month from World Ford.

região importar veículos da Europa, bem mais perto, o que reduz o custo com transporte." A Ford, cujas vendas externas no ano passado foram de US\$ 700 milhões (crescimento de 30% sobre 2002), ainda não exporta para países da região. Mas, apesar das dificuldades, os planos da montadora incluem o início das exportações para Israel. "Estamos fazendo estudos sobre a adaptação de veículos produzidos aqui para entrarmos no mercado israelense e já há negociações para exportação em curso", diz o diretor. Alegando que se trata de uma questão

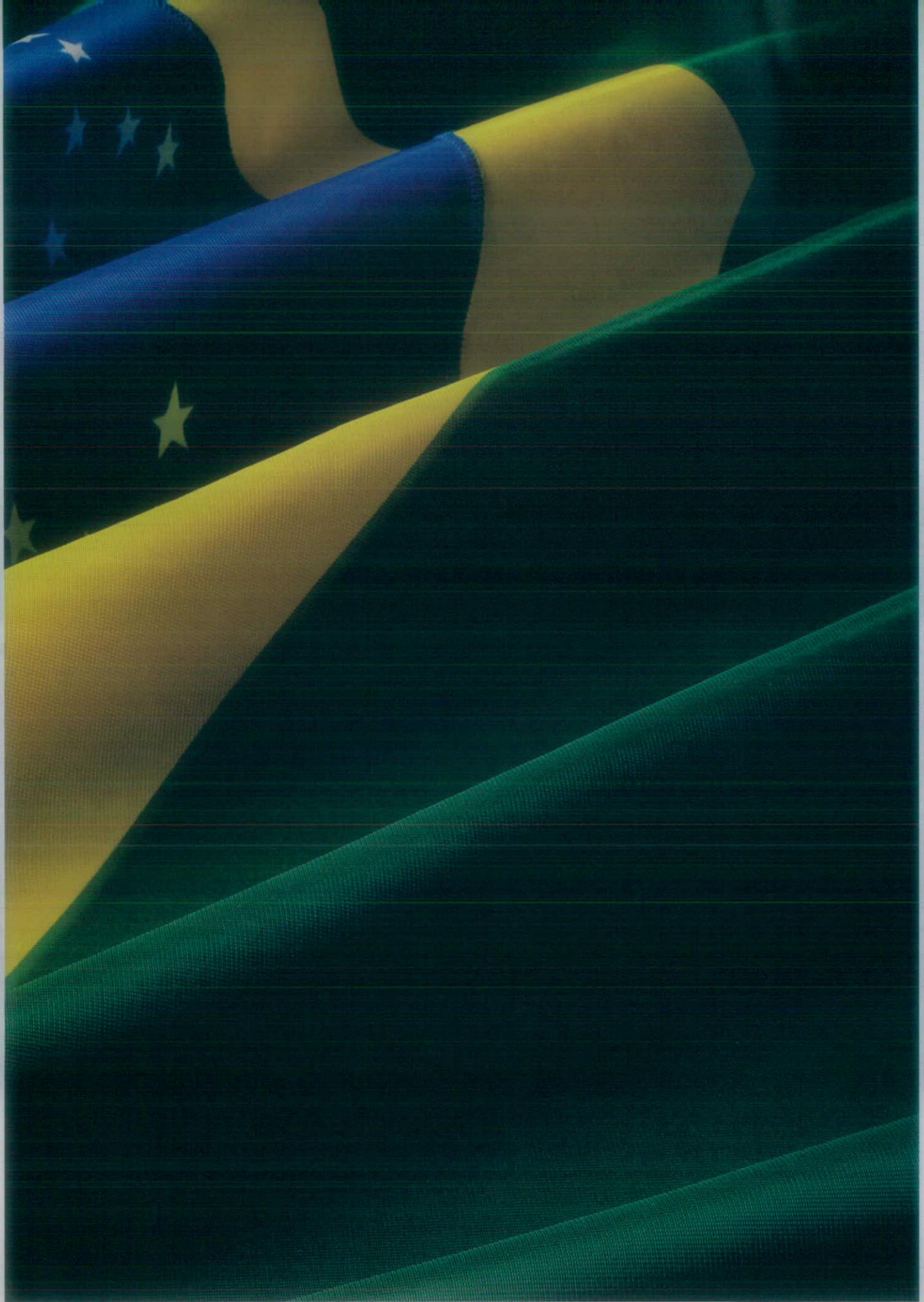
estratégica, Dante Marchiori não quis dar outros detalhes sobre os planos de exportação da Ford Brasil para Israel. Hoje, o país importa seis mil veículos por mês da Ford Mundial.

São duas as principais adaptações necessárias para a exportação de veículos para Israel. Uma delas diz respeito ao reforço das peças e outros componentes para que resistam às altas temperaturas na região. Outra adaptação necessária é no motor. "Em cada país, a gasolina tem um tipo de octanagem, que determina o nível de compressão do motor, o que nos obriga a adaptar os motores fabricados aqui às exigências de outros mercados", explica Marchiori.

Exportações por Montadora (em US\$ milhões)
Exports by Car Assemblers (in US\$ millions)

	2002	2003	VARIAÇÃO % Variation %
VOLKSWAGEM	1.300	1.450	11%
GENERAL MOTORS	800	1.000	20%
FORD	490	700	30%
FIAT	238	460	93%

Fonte / Source: Volkswagen, General Motors, Ford e Fiat



Bom para o Brasil. Bom para o Meio Ambiente.

*O aço é um
produto 100%
reciclável.*

O aço da Companhia Siderúrgica Nacional, certificado pela ISO 14001 desde 2002, tem presença marcante no mercado brasileiro de embalagens para alimentos e bebidas.

Os investimentos da CSN em projetos e ações voltados para a reciclagem do aço confirmam nossa responsabilidade com a preservação do Meio Ambiente.



Reciclar faz parte da nossa natureza.



Companhia Siderúrgica Nacional

Carne e soja, destaques do agronegócio

Os dois produtos foram responsáveis pelos bons resultados da balança comercial em 2003

Pecuaristas e produtores de soja brasileiros têm motivos de sobra para comemorar. Graças ao crescimento da produção e da recuperação dos preços internacionais, os dois setores foram o grande destaque da balança comercial do agronegócio. Pela primeira vez na história, o Brasil chega à posição de líder mundial em exportações de soja e de carne bovina. No caso do complexo soja (grão, farelo e óleo), o Brasil fecha o ano com vendas externas de 37,9 milhões de toneladas, passando os Estados Unidos, país que teve a safra compro-

Comercialização do Ministério da Agricultura, explica os sucessivos recordes de exportação do agronegócio: "Além de fatores naturais, como clima favorável e solo abundante, conseguimos combater de forma eficiente a aftosa, indispensável para o crescimento das exportações de carne bovina, e desonrar as exportações do setor com a Lei Kandir, que isenta os produtos para exportação da cobrança do Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS), o que deu mais competitividade ao agronegócio brasileiro".

Mesmo em relação às barreiras comerciais impostas pelos países do chamado Primeiro Mundo – fator indiscutível que limita um crescimento ainda maior das exportações do País - Camargo faz uma ponderação. Segundo o consultor, o Brasil muitas vezes reclama errado. "As barreiras sanitárias, por exemplo, que restringiram a importação de carne bovina,

acabaram estimulando os pecuaristas e o governo brasileiro a combater de forma eficaz a doença", diz. "Este tipo de barreira não é um mal em si, ao contrário, ajuda na melhoria da qualidade do nosso rebanho e os resultados estão ai." Mas o consultor faz um alerta. "A manutenção de um rebanho saudável, consequentemente, do mercado con-



metida por causa do segundo ano de estiagem. Já as exportações brasileiras de carne, com o embarque de 1,3 milhão de toneladas, deixaram para trás a Austrália e novamente os EUA.

O consultor Pedro de Camargo Neto, ex-secretário de Produção e



quistado, depende de ações contínuas para manter sob controle a aftosa."

Dois fatores reforçaram a participação de carne bovina na balança comercial do agronegócio: o crescimento das exportações em volume e a recuperação dos preços. Segundo dados da Confederação Nacional da Agricultura e Pecuária (CNA), o Brasil embarcou 1,3 milhão de toneladas de carne bovina em 2003, faturando US\$ 1,5 bilhão, enquanto as exportações da Austrália ficaram em torno de 1,2 milhão de toneladas e a dos Estados Unidos foram de 1,16 milhão, os dois principais concorrentes brasileiros. O crescimento das vendas externas de carne sobre 2002, em volume, foi de 30%, enquanto o faturamento cresceu 35%. O presidente do Fórum Nacional Permanente de Pecuária de Corte da CNA, Antenor Nogueira, destaca fatores conjunturais e históricos para o desempenho do setor. "Em 2003, concorrentes do Brasil, como Argentina e Canadá, tiveram problemas sanitários, com a incidência de aftosa e vaca louca, respectivamente, o que ajudou

na conquista de mercado por parte da carne brasileira", diz.

Nogueira cita também a seca na Austrália, que reduziu a produção de carne. Embora Brasil e Austrália não disputem o mesmo mercado de carne,

as exportações australianas caíram, o que ajudou o Brasil a conquistar o primeiro lugar no ranking. Enquanto a carne brasileira vai para União Européia (45%), Oriente Médio e Egito (55%), os australianos exportam prin-

Meat and soybean, the highlights of agribusiness

Brazilian cattle breeders and soybean producers have many reasons to commemorate. Thanks to the production growth and recovery of international prices, both sectors were the main factors in the agribusiness trade balance. For the first time in history, Brazil reaches the world's leadership position in the exports of soybeans and cattle meat. In the case of the soybean complex (grain, flour and oil), Brazil closes the year with 37.9 million tons. Of Sales abroad, passing the US, a country that had its crop compromised due to a second year of drought. Brazilian exports of meat, with 1.3 million tons. Embarked, left Australia behind and again, the USA.

The consultant Mr. Pedro de Camargo Neto, ex-Secretary of Production and Commercialization of the Ministry of Agriculture, explains the successive records of agribusiness exports: "Besides natural factors, such as a favorable climate and abundant land, we managed to effectively combat foot and mouth disease, an indispensable factor for the growth of cow meat exports, and unburden the sector's exports through the Kandir Law, that exempts export products from the charges of the ICMS (tax on the circulation of products), which provided a higher level of competitiveness for the Brazilian agribusiness", he explains.

Two factors reinforced the participation of cow meat in the agribusiness balance of trade: the increase in volume of the exports and price recovery. According to data from CNA (National Confederation of Agriculture and Cattle Breeding), Brazil embarked 1.3 million tons. of cow meat in 2003, with revenues of US\$1.5 billion, while Australia's exports remained around 1.2 million tons, and the US's that of 1.16 million, two of the

main Brazilian competitors. The growth in volume of the external sales of meat was of 30% compared to 2002, while revenue grew 35%. The President of the Fórum Nacional Permanente de Pecuária de Corte da CNA, Mr. Antenor Nogueira, highlights conjuncture and historical factors for the sector's performance: "In 2003, Brazil's competitors, such as Argentina and Canada, had sanitary problems with the incidence of foot and mouth and mad cow diseases respectively, which helped Brazilian meat to conquer the market, he said.

Mr. Nogueira also mentions the drought in Australia that reduced meat production. Even though Brazil and Australia do not compete in the same meat market, Australian exports fell, which helped Brazil conquer first place in the ranking. While Brazilian meat is exported to the European Union (45%), Middle East and Egypt (55%), the Australians mainly export to the USA and Japan. Israel is one of the importers of Brazilian meat, having bought between January and September of 2003 16 thousand tons of the product in natura, a drop of 11% when compared to the same period of last year.

The soybean complex, the main item on the Brazilian exports list, closed 2003 with external Sales of 37.9 million tons. and revenues of US\$ 8.3 billion, in accordance to data from Abiove (The Brazilian Association of the Industry of Vegetable Oils). For 2004, if forecasts are confirmed, Brazil should also reach the leadership of soybean exports in grains, a position that is held today by the USA. The Abiove's data indicates that, the external Sales of the soybean complex in 2004 should be that of US\$ 10.7 billion, a 28% growth compared to 2003, for a volume of 43.8 million tons.

cipalmente para Estados Unidos e Japão. Israel é um dos países importadores de carne bovina brasileira, tendo comprado, entre janeiro e setembro de 2003, 16 mil toneladas do produto in natura, uma queda de 11% sobre o mesmo período do ano passado. Também ajudou a melhorar a participação do setor na balança comercial, a recuperação dos preços no mercado internacional. Segundo dados da CNA, nos primeiros nove meses de 2003, os preços da carne subiram 30%, chegando a US\$ 2.098 a tonelada.

Quanto aos fatores históricos lembrados por Nogueira, o grande trunfo do Brasil é o chamado "boi verde". Nos Estados Unidos, na Austrália e na Europa, o gado é criado em confinamento e por isso recebe uma grande quantidade de anabolizantes e antibióticos. Aqui, por causa do clima favorável e do território abundante, o gado é criado solto. "Estes fatores reduzem muito o custo da carne bovina brasileira, além de garantir a qualidade, já que não precisamos usar nada artificial para o desenvolvimento do animal", destaca Nogueira. "Nossa carne é mais saudável e eles estão percebendo isto." Há quatro anos, o Brasil exportava para 40 países, hoje são 104. Em um relatório divulgado no final do ano passado, o Ministério da Agricultura Americano, o Usda, reconhece que o Brasil, grande exportador de soja e suco de laranja, tornou-se também uma potência da carne. "Com sua carne competitiva entrando em novos mercados, o Brasil é responsável pelo grande aumento da concorrência global", afirma o relatório.

Mesmo com todo esse avanço, o Brasil ainda não conseguiu entrar nos mercados mais rentáveis, que compram as partes mais caras do boi, os chamados cortes nobres. O próprio Estados Unidos, além do Japão, continua proibindo a importação de carne bovina in natura do Brasil. Os dois países não concederam os certificados sa-

nitários necessários atestando que o gado está livre de doenças, principalmente a aftosa. Mas Antenor Nogueira está otimista. "No ano passado, os norte-americanos visitaram nossas pastagens e frigoríficos e acredito que este ano consigamos autorização para vender carne in natura por lá", diz. Segundo Nogueira, mesmo que os EUA fixem cota de importação da carne in natura brasileira, o mais importante é que outros países seguem o padrão norte-americano e devem liberar a importação na seqüência. "Os demais países da Nafta e a Ásia provavelmente, na cola dos EUA, vão autorizar a importação da carne bovina brasileira in natura."

Já o complexo soja, principal item da pauta de exportações brasileiras, fechou 2003 com vendas externas de 37,9 milhões de toneladas e faturamento de US\$ 8,3 bilhões, segundo dados da Associação Brasileira da Indústria de Óleos Vegetais (Abiove). Sobre 2002, o crescimento em volume foi de 26% e em faturamento, de 40%. As exportações brasileiras do complexo soja foram beneficiadas por dois fatores

relacionados à prolongada seca nos Estados Unidos. Além dos norte-americanos terem registrado queda na produção, e consequente redução de suas exportações em volume, a menor oferta do produto no mercado internacional fez com que os preços da commodity subissem. Em outubro do ano passado, a tonelada do produto estava cotada a US\$ 259, uma alta de 30% sobre o mesmo período de 2002.

Para 2004, se as previsões se confirmarem, o Brasil também chegará à liderança das exportações de soja em grão, posição ocupada hoje pelos Estados Unidos. Segundo dados da Abiove, as vendas externas do complexo soja em 2004 devem ser de US\$ 10,7 bilhões, um crescimento de 28% sobre 2003, para um volume de 43,8 milhões de toneladas. Isto será possível com a ampliação da safra brasileira, um incremento estimado de 12% sobre 2002. Só de soja em grão, o Brasil deve embarcar para o exterior 24,9 milhões de toneladas, crescimento de 16%. A previsão de que o País ultrapasse os norte-americanos também nas vendas externas de soja em grão no ano que vem é do próprio Usda.





Ivan Nogueira



Especialista em
Comércio Exterior

A política da sua empresa é exportar. A do Banco do Brasil
é oferecer as melhores soluções em comércio exterior.

Câmbio Pronto, Financiamentos, Garantias, Operações Estruturadas.
Sua empresa quer. O Banco do Brasil tem.

bb.com.br

O tempo
todo com sua
empresa





*Tecnologia da Embrapa
ajudará setor de
café industrializado
a garantir a marca
Cafés do Brasil*

Em busca da qualidade

Qualidade cada vez melhor. Este é o objetivo do setor cafeeiro nos últimos anos para conseguir aumentar o consumo interno e as vendas para o mercado internacional do produto que um dia foi o responsável por mais de 60% das exportações brasileiras, respondendo atualmente por apenas 3% — o café. Mesmo ocupando o lugar de maior produtor e exportador mundial em grãos verdes, o Brasil ainda está longe de conquistar esta mesma posição na área de café industrializado, um setor que vem crescendo nos últimos anos, porém que poderá ter um desempenho melhor com maiores investimentos em qualidade e em marketing. Esta é a opinião de Nathan Herszkowicz, diretor-executivo da Abic e presidente da Câmara Setorial de Café de São Paulo.

Para ele, apesar de ser o maior produtor mundial de café (em 2002 produziu 45 milhões de sacas) e o segundo maior mercado consumidor, atingindo a marca de 13 milhões de sacas em 2003, o Brasil ainda está longe de alcançar a Itália e Alemanha, maiores exportadores do mundo, quando se trata de café industrializado. A Alemanha é também a maior compradora do café verde (em grãos) brasileiro. Importa o melhor café do mundo, agrega valor ao produto, torrando e moendo os grãos e vende para países da Europa, Ásia, África, América do Norte entre outros. Em 2003, o Brasil exportou 55.085 kg de café solúvel para Israel e 2.227.200 kg de café em grão.

De acordo com Herszkowicz, "o mundo processa e reexporta o café brasileiro em uma quantidade cinco vezes menor da que o Brasil exporta na forma de commodity (grãos verdes). São apenas cinco milhões de sacas de café industrializado contra 27 milhões de sacas de café verde, embora com maior valor agregado, totalizando quase US\$ 1 bilhão/ano". Mais de 70 países compram o produto pronto para ser comercializado no varejo. Com mais de 2,5 mil marcas de café torrado e moido em todo o País e quase 1.200 indústrias torrefadoras, a qualidade ainda é um item que preocupa o empresariado.

Foi para resolver esse problema que, gradativamente, vem aumentando a fiscalização através de rigorosos testes de qualidade. Para isso, o setor conta, desde o final de 2003, com um novo aliado, além dos tradicionais degustadores: um instrumento, conhecido como Língua Eletrônica, que dirá se vale a pena ou não consumir o produto. Idealizado por Luiz Capparelli Mattoso, doutor em engenharia de materiais, chefe de pesquisa e desenvolvimento da Embrapa Instrumentação Agropecuária de São Carlos, foi desenvolvido pela instituição em parceria com a Universidade de São Paulo.

Apesar de receber a denominação de Língua Eletrônica, parece um tubo de ensaio com sensores. Segundo Herszkowicz, o processo de avaliação é simples e pode ser feito em poucos minutos. O café é coado da mesma maneira que se faz em casa, mas deve ser utilizada água destila-

da, sem impurezas. A "língua" é composta por um conjunto de unidades sensoriais, equivalentes a cada região da língua humana. No caso do café, está ajustada para qualificar e quantificar os quatro tipos padrões de paladar: doce, azedo, amargo e salgado. Segundo o diretor da Abic, "um café com gosto muito amargo não é considerado bom. O de boa qualidade tem aroma, docura natural e intensidade, o que garante gosto agradável por mais tempo na boca".

Dados do setor de torrado e moido registram um crescimento nos últimos anos. Em 2001, foram US\$ 4,4 milhões; em 2003, as vendas externas chegaram a aproximadamente US\$ 12 milhões e em 2004 a meta é atingir US\$ 29 milhões. O crescimento das exportações nesse segmento tem sido possível graças ao Projeto Setorial Integrado implantado com o apoio da Agência de Promoção de Exportações (Apex) há dois anos. "Os números são pequenos se comparados aos do café verde, mas os avanços são significativos e estamos ajudando a criar um novo canal de negócios com preços altamente competitivos", observa Herszkowicz. "Quando começamos esse movimento tínhamos 13 empresas envolvidas, em 2003 chegamos a 30 e no ano que vem dobraremos essa quantidade de participantes", complementa o diretor da Abic.

Lançado em 2003, o Programa Setorial Integrado para a Exportação do Café Industrializado-PSI, um projeto do Sindicato da Indústria de Café do Estado de São Paulo-Sindicafé-SP, em convênio com a Apex, tem como principal objetivo ampliar o perfil exportador brasileiro com o café torrado e moido, agregando valor ao produto e alavancando as vendas para o mercado externo. O programa surgiu com a meta de triplicar as atuais muito pequenas exportações brasileiras de café industrializado (torrado e/ou moido) de qualidade. O programa nasceu com um Sistema de Qualidade estruturado, que estabelece um padrão mínimo aceitável para o produto brasileiro.

A idéia é que os produtos exportados, que se apoiarão nas estratégias de marketing desenvolvidas no PSI para a marca "Cafés do Brasil", sirvam também para criar uma percepção mundial de qualidade e de excelência do produto nacional. Segundo Herszkowicz, o Programa vai beneficiar toda a cadeia produtiva do café. O produtor que planta e colhe grãos de qualidade e cafés especiais vai ganhar com o aumento da procura pelos torrefadores por esta matéria-prima para atender ao mercado externo.



Nathan Herszkowicz,
diretor-executivo da Abic

In search of quality

A better quality always. This has been the objective of the coffee sector in the last years in order to increase internal consumption and sales in the international market of the product that was one day responsible for more than 60% of Brazilian exports, and which is today only representing 3% - coffee. Although occupying the position of the highest producer and exporter of the product in green beans, Brazil is still far from conquering this same position in the area of industrialized coffee, a sector that has been growing in the last years, but, that may have a better performance with more investments in quality and marketing. This is the opinion of Mr. Nathan Herszkowicz, Executive Director of the ABIC (Brazilian Association of the Coffee Industries) and President of the São Paulo's Sectorial Chamber of Coffee.

For him, despite the fact of being the world's biggest coffee producer (in 2002 it produced 45 million sacks), and the second biggest consumer market, reaching the mark of 13 million sacks in 2003, Brazil is far from catching up with Italy and Germany, the biggest exporters of industrialized coffee in the world. In accordance to Mr. Herszkowicz, "the world processes and re-exports Brazilian coffee in a quantity that is five times lower than the one Brazil exports as a commodity (green beans). It is only five million sacks of industrialized coffee with a higher aggregated value and totalizing almost USD\$ 1 billion/year against 27 million sacks of green coffee". With more than 2.5 thousand brands of roasted and crushed coffee in the Country and almost 1,200 roasting companies, quality is still a factor that worries entrepreneurs.

It was aiming at solving this problem that the inspection through rigorous quality tests has been gradually increasing. To achieve this, the sector has been counting on, since the end of 2003, a new ally besides the traditional degustation procedures: an instrument known as 'Electronic Tongue', that evaluates whether it is worthwhile or not to consume the product. Created by Mr. Luiz Capparelli Mattoso, Ph.D. in engineering of materials and chief of research and development of Embrapa Instrumentação Agropecuária (Embrapa) of São Carlos, this tool was developed by this institution in partnership with the University of São Paulo.

In spite of having received the name of Electronic Tongue, it looks like a laboratory tube with sensors and adjusted to qualify and quantify the four types of tasting standards: sweet, sour, bitter and salty. In accordance to Abic's director, "a coffee with a very bitter taste is not considered as being good. The coffee of good quality has aroma, natural sweetness and intensity, which guarantees an agreeable taste for a longer period in the mouth".



Consórcios rumo ao exterior

Projeto do Sebrae visa aumentar papel das micro e pequenas empresas nas exportações

Exportar sempre foi uma boa maneira de gerar mais renda e empregos em todo o mundo. E a principal mola propulsora das exportações são as pequenas e médias empresas, principalmente na Itália e nos EUA, onde estes empreendimentos são responsáveis por mais de 50% das vendas externas. No entanto, uma pesquisa do Sebrae-SP indica que menos de 2% das micro e pequenas empresas brasileiras exportam regularmente, apesar de alguns produtos "made in Brazil" terem qualidade para competir lá fora. E as dificuldades para a entrada das empresas brasileiras no mercado internacional são muitas, desde o alto custo da logística de dis-

tribuição do produto, distância física do mercado comprador, dificuldades para obtenção do crédito e até a colocação do produto no mercado. Esses obstáculos, aliados à falta de tecnologia e de informação com relação ao processo de exportação, foram os principais responsáveis pela queda de 20% do nível de exportações das micro e pequenas empresas brasileiras nos últimos anos.

Foi pensando justamente em maneiras criativas de aumentar a participação desse segmento nas exportações que o Sebrae e a Agência de Promoção de Exportações do Brasil (Apex) desenvolveram a metodologia de Consórcio de Exportação em 1998.

O Sebrae-SP começou a fomentar o uso dessa ferramenta a partir de então, formando os primeiros grupos do setor de jóias e folheados em 1999. A idéia deste projeto é, no entanto, oriunda de um trabalho desenvolvido em 1979 pelo Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa do Estado de São Paulo e pela Secretaria de Planejamento, que formaram os primeiros grupos de Consórcio de Exportação. A iniciativa durou até 1982, quando todos os grupos formados na época foram dissolvidos. A experiência dos consórcios está presente em outros países, como a Itália, por exemplo.

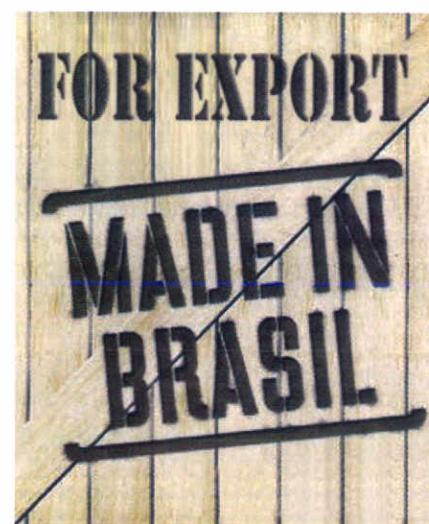
O que vem a ser um consórcio? Segundo Claudete Garcia, consultora da Área de Comércio Internacional do Sebrae-SP, o Consórcio de Exportação é o agrupamento de empresas com interesses comuns, reunidas em uma entidade estabelecida juridicamente sem fins lucrativos, na qual as empresas participantes tenham maneiras de trabalho conjugadas e em cooperação, com objetivos comuns de melhoria da oferta exportável e de promoção de exportações. Para se formar um consórcio é preciso um número de pelo menos 15 empresas que queiram chegar no mercado internacional. "O Sebrae leva informação e apoio aos empresários, sempre através da entidade de classe ou da associação", ressalta a consultora.

As vantagens em se desenvolver um consórcio de exportação incluem a redução dos custos através de despesas compartilhadas; a ampliação da escala de produção; a absorção de novas tecnologias de produção; o acúmulo de conhecimento em marketing internacional; a redução das flutuações sazonais nas vendas; a redução dos custos unitários dos produtos através da especialização; o aumento da competitividade perante os concorrentes internos, entre outras. A participação conjunta em feiras internacionais e em Rodadas de Negócios, publicação de material

promocional conjunto, rateio de despesas de exportação e criação de uma logomarca forte são algumas das atividades desenvolvidas pelo consórcio.

Um dos casos de sucesso do conceito dos consórcios é o Praia Brasil Associação de Exportadores. Surgido em dezembro de 2001, reúne 12 pequenas confecções que criaram a marca Vida Brazil. O Sebrae-SP, por meio do Escritório Regional Baixada Santista e da área de Comércio Internacional da entidade, apoiou a formação do consórcio. O objetivo era criar opções frente à sazonalidade do setor de confecções, responsável por uma queda de 60% na venda de alguns produtos entre os meses de abril e julho. Atualmente, mais nove empresas já estão interessadas em participar, sendo

seis da Baixada Santista e três da capital paulista. O consórcio já exporta para Israel, Chipre, Espanha, Portugal e Estados Unidos.



Consortiums heading abroad

To export has always been a good way of generating more revenues and employment all over the world. And the main pushing force of exports are the small and medium companies, mainly in Italy and the USA, where these enterprises are responsible for more than 50% of sales abroad. Nevertheless, a research study from Sebrae-SP indicates that less than 2% of the micro and small Brazilian companies regularly export, despite the fact that "Made in Brazil" products have the quality standard to compete abroad. And, the difficulties for the Brazilian companies to enter the international market are many, from the high costs of the distribution logistics of the products, geographical distances from the purchasing markets, difficulties to obtaining credit lines and even putting the product on the market.

It was precisely considering creative ways to increase the participation of this segment in exports that Sebrae and Apex (Agency for Promoting Exports) developed in 1998, the Export Consortium methodology. Since then, Sebrae-SP has started to promote this tool, forming in 1999 the first

groups of the sector in jewelry and foiled artifacts.

The Export Consortium involves the grouping of companies that have common interests, which are put together within a legally established entity without profit goals, in which the participating companies acquire conjugated and in cooperation production means, with the common objective of improving their exporting potential and promotion. In order to set up a consortium, at least 15 companies that are wishing to reach the international market are necessary.

One of the first successful cases of the consortium concept is the Praia Brasil Associação de Exportadores. Established in December, 2001, it aggregates 12 small ready-made clothing companies that created the brand name "Vida Brazil". The goal was to come up with options to confront the seasonality of the sector which is responsible for a drop of 60% in sales of some products between the months of April and July. This Consortium is already exporting to Israel, Cyprus, Spain, Portugal and the United States.

SESI **SENAI**

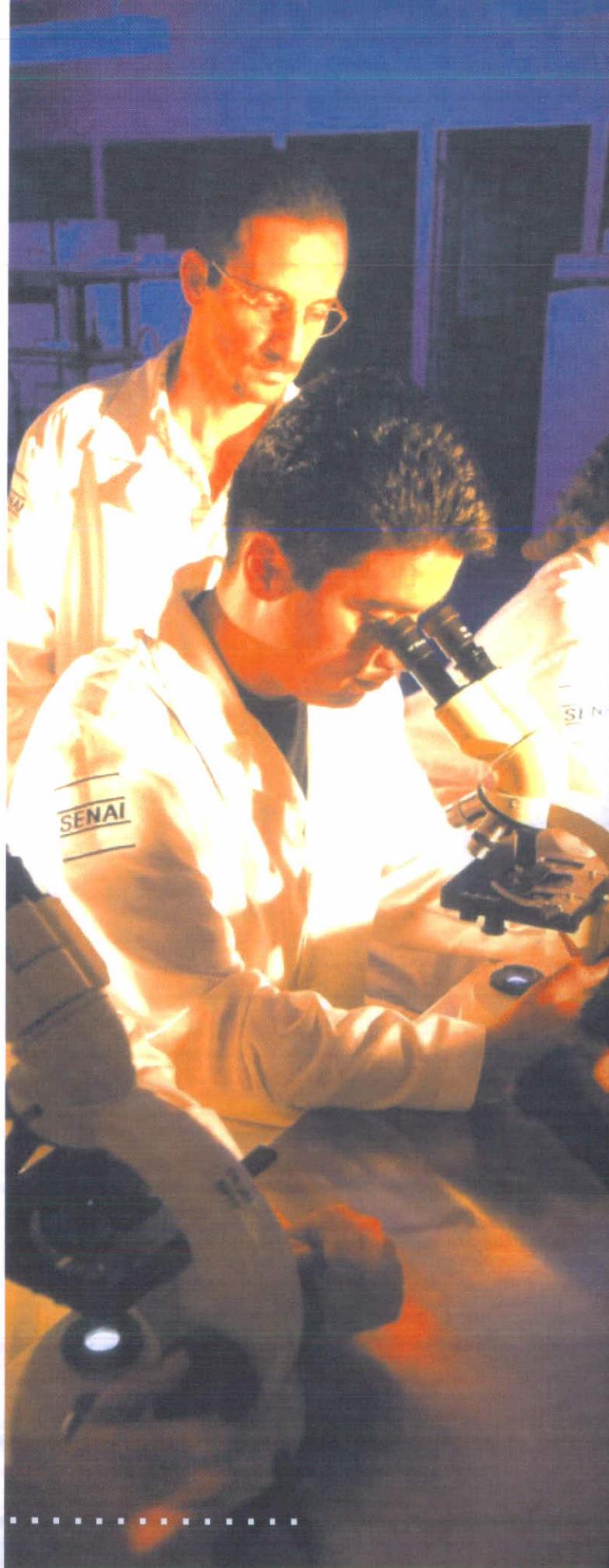
Mudando vidas, gerando o futuro

A indústria tem como parceiros o SESI e o SENAI que, unidos, traduzem sua responsabilidade social por meio de ações educativas voltadas para a melhoria da qualidade de vida de milhares de brasileiros.

CNI
SESI
SENAI
IEL



www.sesi.org.br



www.senai.br

Incertezas afastam investimentos estrangeiros



Cautelosos, investidores ainda aguardam definições do governo para injetar novos recursos

O ano de 2003 foi marcado ainda pela incerteza política em relação ao novo governo, numa espécie de efeito retardado das eleições presidenciais de 2002. Aliado a isto, a expectativa quanto ao sucesso das reformas propostas pelo governo Lula e a indefinição de alguns marcos regulatórios, como o do setor elétrico, afastaram o investidor estrangeiro do País. A previsão da Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica (Sobeet) é de que os Investimentos Diretos Estrangeiros (IDE) fiquem próximos dos US\$ 12 bilhões, o que representa uma queda de 30% sobre 2002. No ranking dos maiores investidores no Brasil em 2003, houve uma inversão em relação ao ano anterior. Os Estados Unidos, terceiro colocado em 2002, voltou a ser líder. Só até agosto, os norte-americanos já tinham investido no Brasil US\$ 1,5 bilhão. Logo atrás vêm os paraísos fiscais

RECEITA DA NOSSA LIDERANÇA: SEUS RESULTADOS COMO OBJETIVO.

Ao longo dos seus 25 anos, a **Datasul** chegou a todas as realizações que poderia desejar: liderança consolidada, reconhecimento da excelência no atendimento e ser considerada uma das melhores empresas para se trabalhar. Para conquistar tudo isso, uma receita simples: profissionais satisfeitos com total dedicação aos seus resultados.



100 Maiores
do Computerworld
A Maior Empresa
de ERP Midrange



Prêmio Revista
Consumidor Moderno
Excelência no Atendimento
ao Cliente em ERP



Anuário IH
Destaque no Segmento
Gestão Empresarial
e Administrativo/Financeiro



Anuário IH
Empresa do Ano 2003



Revista Exame
100 Melhores
Empresas para
Você Trabalhar



► 0800 704 3442 www.datasul.com.br

(local de passagem de dinheiro por conta de benefícios fiscais), com mais US\$ 1,4 bilhão, e a Holanda em terceiro, com US\$ 718 milhões.

O fundo do poço dos investimentos estrangeiros no País foi alcançado no primeiro semestre de 2003. Na avaliação do economista-chefe da Sobeet, Fernando Ribeiro, a conduta do investidor foi de cautela. "Apesar dos sinais dados pelo governo Lula de que iria manter um controle fiscal rígido, com uma política de gastos austera e adotar instrumentos de combate à inflação considerados até conser-

vadores, a desconfiança dos investidores permaneceu ao longo de todo o primeiro semestre", diz Ribeiro. "Só a partir de junho, a nuvem de desconfiança foi se dissipando e os investimentos voltaram, principalmente nos setores de serviços e na indústria." Até agosto de 2003, o setor de serviço ficou com 50% dos investimentos estrangeiros, aproximadamente US\$ 3,5 bilhões. Na indústria, com outros 34,4% do total investido, o destaque foi o setor automotivo, com 11,7% ou US\$ 812 milhões.

O pior desempenho foi do setor

elétrico, com empresas em crise de liquidez e indefinição no marco regulatório. Só no primeiro semestre de 2003, os ingressos brutos de IDE relativos à aquisição de participações acionárias no geral apresentaram queda de 50% em comparação ao mesmo período de 2002. Especificamente no setor elétrico, a retração dos investimentos diretos estrangeiros foi de 68,7%. Enquanto em 2002 os IDE em energia (incluindo gás) chegaram a US\$ 1,5 bilhão, até agosto do ano passado o valor não passava de US\$ 420 milhões. Os dados confirmam as afirmações de lideranças do setor elétrico de que os investimentos em 2003 ficaram na gaveta devido às incertezas relacionadas ao novo modelo do setor. "Investimentos em infraestrutura, como a área de energia, têm um retorno muito longo e só regras claras e estáveis dão resultado do ponto de vista da atração de recursos", explica o economista da Sobeet.

Para 2004, já sem as incertezas quanto ao novo governo, Ribeiro aponta algumas questões que podem comprometer um crescimento do IDE.

Uncertainties exclude foreign investments

The year of 2003 was still marked by political uncertainty concerning the new government, in a kind of delayed effect of the presidential elections of 2002. Allied to this, the expectation related to the success of the reforms proposed by the Lula Administration and the indefiniteness of some regulatory standards, such as that of the electrical sector, secluded foreign investors from the Country. The forecast of the Sobeet (Brazilian Society of Studies of Transnational Companies and of Economic Globalization), is that the IDE (Direct Foreign Investments) will be close to USD\$ 12 billion, which represents a drop of 30% compared to 2002. In the ranking of the biggest investors in Brazil in 2003, there was an inversion compared to the previous year. The United States, the third place in 2002, reassumed the leadership position. Just until August, the US had already invested USD\$ 1.5 billion in Brazil. Right behind it, came the Fiscal Havens (places of money transit due to fiscal benefits), with more than USD\$ 1,4 billion, and Holland in third place with USD\$ 718 million.

The lowest level of foreign investments in the Country was reached in the first semester of 2003. According to an evaluation of Mr. Fernando Ribeiro, Sobeet's Chief Economist, the investor's behavior was marked by caution. "Just as of June,

the cloud of mistrust began to dissipate and the investments returned, mainly in the segments of services and industry". Up to August, 2003, the services sector stayed with 50% of foreign investments, approximately USD\$ 3,5 billion. In industry, with another 34,4% of the total amount invested, and the highlight was the automotive sector with 11,7% or USD\$ 812 million.

The worst performance was that of the electrical sector, with companies undergoing liquidity crises and the indefiniteness of the regulatory standards. Just in the first semester of 2003, the gross entrance of IDE related to the acquisition of stock participation in general displayed a drop of 50%, in comparison to the same period of 2002. In the electrical sector specifically, the retraction of foreign investments was that of 68,7%. While in 2002, the IDE in energy (including gas) reached USD\$ 1.5 billion, up to August of last year, the value was not more than USD\$ 420 million. The data confirms the declarations of the electrical sector's leadership that the 2003 investments remained in the drawer due to the uncertainties concerning the new model for the sector. For 2004, already without uncertainties concerning the new government, Mr. Ribeiro indicates some issues that may compromise the growth of the IDE.



"Os investidores aguardam sinalizações importantes como a definição de regras claras e estáveis para o setor elétrico, regulamentação das Parcerias Público-Privadas (PPP) e também a manutenção da independência das agências reguladoras como Aneel (setor elétrico), Anatel (telecomunicações) e ANP (petróleo)", ressalta Ribeiro. Mas o economista também destaca outros fatores avaliados pelo investidor estrangeiro e que devem compensar, ao menos em parte, as incertezas. "Eles olham sempre para o mercado potencial brasileiro, muito grande, crescimento do PIB, que deve passar de 3%, e acordos comerciais que podem garantir o acesso, via Brasil, a outros países", afirma.

Em relação ao setor elétrico, não há muito otimismo quanto à volta dos investimentos em um curto prazo de tempo. Para o presidente da Câmara Brasileira dos Investidores em Energia Elétrica (Cbiee), Cláudio Salles, a definição do marco regulatório do setor é indispensável, mas não suficiente para convencer o capital estrangeiro. "Temos outras questões importantes que afetam a rentabilidade das distribuidoras de energia com reflexos em toda a cadeia de empresas que compõe o setor", lembra Salles. O executivo aponta a necessidade de mudanças nas regras que definem o reajuste tarifário das distribuidoras: "Hoje, a fórmula utilizada para recompor as tarifas não é clara e não espelha os reais custos de manutenção do serviço, com reflexos nos caixas das empresas". Ele também cita a necessidade de manutenção da independência da Aneel, responsável por fiscalizar as empresas e também por definir os reajustes tarifários. "O investidor quer ter certeza de que não vai haver uso político da agência e que, portanto, as regras serão cumpridas", diz. "Só assim os investimentos estrangeiros em energia voltarão a ocorrer", conclui.

IDE NO BRASIL POR PAÍS DE ORIGEM 2001 - AGO/2003 (US\$ MILHÕES E %)
IDE in Brazil by Country of Origin 2001 - Aug/2003 (US\$ Million and %)

PAÍS <i>Country</i>	2001		2002		Jan-Ago/2003	
	FLUXOS Flow	% %	FLUXOS Flow	% %	FLUXOS Flow	% %
ESTADOS UNIDOS/ <i>United States</i>	4,531	21.5	2,614	13.9	1,539	24.8
ESPAÑA/ <i>Spain</i>	2,763	13.1	587	3.1	430	6.9
HOLANDA/ <i>Holland</i>	1,897	9.0	3,348	17.9	718	11.6
FRANÇA/ <i>France</i>	1,908	9.1	1,815	9.7	479	7.7
PORTUGAL/ <i>Portugal</i>	1,703	8.1	1,019	5.4	93	1.5
REINO UNIDO/ <i>United Kingdom</i>	407	1.9	475	2.5	83	1.3
ALEMANHA/ <i>Germany</i>	1,047	5.0	628	3.3	279	4.5
BÉLGICA/ <i>Belgium</i>	112	0.5	34	0.2	11	0.2
ITÁLIA/ <i>Italy</i>	278	1.3	473	2.5	257	4.1
JAPÃO/ <i>Japan</i>	825	3.9	504	2.7	452	7.3
SUÉCIA/ <i>Sweden</i>	54	0.3	205	1.1	14	0.2
CANADÁ/ <i>Canada</i>	448	2.1	989	5.3	44	0.7
SUIÇA/ <i>Switzerland</i>	179	0.9	347	1.9	120	1.9
ARGENTINA/ <i>Argentina</i>	-	-	-	-	-	-
PARAÍSOS FISCAIS*/ <i>Fiscal Havens(*)</i>	3,537	16.8	4,095	21.8	1,410	22.7
OUTROS PAÍSES/ <i>Other Countries</i>	1,353	6.4	1,621	8.6	277	4.5
TOTAL	21,042	100.0	18,754	100.0	6,206	100.0

*Paraíso Fiscais: Antigua e Barbuda, Antilhas Holandesas, Aruba, Ilhas Bahamas, Ilhas Baréin, Barbados, Bermudas, Ilhas do Canal, Ilhas Cayman, Panamá, Ilhas Virgens Britânicas.

Fonte: Banco Central do Brasil

Elaboração: SOBEET

*Fiscal Havens: Antigua and Barbuda, Dutch Antilles, Aruba, Bahamas, Bahrain Islands, Barbados, Bermudas, Channel Islands, Cayman Islands, Panama, British Virgin Islands.

Source: Central Bank of Brazil - Elaboration: SOBEET



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

*Dados estimados para 2003
*Data estimated for 2003

Elaboração: SOBEET
Elaboration: SOBEET

Você construiu esse sonho.



* Petróbras é uma empresa que investe em projetos sociais e ambientais no Brasil. O que você quer saber agora?



PETROBRAS 50 ANOS
O Desafio é a Nossa Energia

BR PETROBRAS

Ministério de
Minas e Energia

BRASIL
UM PAÍS DE TODOS
GOVERNO FEDERAL

Apostando na recuperação

Especialistas acreditam que a economia israelense poderá voltar a crescer, apesar da crise

Aeconomia israelense não corre o risco de quebrar, mas 2003 foi um ano muito difícil, especialmente para uma população que sonhou viver em um país europeu durante a década de 1990, porém acordou em pleno Oriente Médio com os ruidos de um novo período de confronto. Os israelenses colocam agora suas esperanças em uma recuperação da economia norte-americana em 2004, o que poderia tirar lentamente o país de sua atual estagnação. Esta é a opinião de três destacados observadores da economia israelense.

O professor Mordechai Shechter, do Departamento de Economia da Universidade de Haifa, diz que se houver mais um ano de conflitos com os

Betting on the recovery

palestinos, a economia israelense resistirá, mas a população sentirá os efeitos da crise. "Basicamente, a nossa economia é muito forte, porém se continuarmos com crescimento zero ou negativo, será muito difícil manter o padrão de vida", afirma.

Até o início dos confrontos e da crise mundial no setor de alta tecnologia, no final de 2000, Israel viveu uma euforia econômica. Durante a década de 1990, o país foi o líder mundial em crescimento de PIB por alguns anos, sua expansão industrial foi superada apenas pela sul-coreana e o nível de educação de sua mão-de-obra perdia somente para os Estados Unidos e a Holanda. Mas o início do novo milênio reverteu todo este quadro: o PIB em 2001 foi negativo, em um ano o país perdeu dois terços do total de investimentos estrangeiros e o desemprego atingiu 11% em 2003.

A crise também trouxe à tona a "ressaca" de uma década de prosperidade baseada em uma economia tecnológica e elitizada. Em relatório divulgado no final de 2003, o governo reconheceu que aumentou a distância entre ricos e pobres no país. Segundo o Escritório Central de Estatísticas, os 10% mais afluentes ganham 13,5 vezes mais que os 10% menos privilegiados. "Israel já foi considerado um dos países mais igualitários do mundo, mas agora caminha em direção ao outro extremo", diz o professor.

Shechter, porém, deixa claro que a atual crise não iguala Israel ao quadro desesperador de países do Terceiro Mundo. Um exemplo disto é a situação dos 300 mil desempregados no país em 2003. O número é significativo, mas iguala-se à quantidade de trabalhadores estrangeiros residindo temporariamente em Israel. "Este é um fenômeno que também acontece em

The Israeli economy is not running the risk of breaking, but, 2003 was a very hard year, especially for a population that had dreamed of living in a European country during the decade of the 90's and woke up in the Middle East under the risk of a new period of confrontation. The Israeli people now place their hopes in a recovery of the US economy in 2004, which could slowly take the country out from its present state of stagnation. This is the opinion of three distinguished observers of the Israeli economy.

Professor Mordechai Shechter, from the University of Haifa's Department of Economy, says that if there is another year of conflicts with the Palestinians, the Israeli economy will resist, but the population will suffer the effects of the crisis. Until the beginning of the confrontations and the world's crisis in the sector of high technology at the end of 2000, Israel lived in an ambient of economic euphoria. During the decade of the 90's, the country, for some years, was the world leader in GDP growth, its industrial expansion was only surpassed by that of South Korea, and the level of education of its workforce was only surpassed by those of the United States and Holland. However, the beginning of the new millennium reverted this picture: the GDP of 2001 was negative, in a year that the country lost two thirds of the total foreign investments and unemployment reached 11% in 2003.

The crisis also brought to the surface the "hangover" of a decade of prosperity based on a technological and elite economy. In a report divulged in the end of 2003, the government recognized that it had widened the distance between the rich and poor in the country. In accordance to the Statistics Central Office, the 10% more wealthy earn 13.5 times more than the 10% less privileged.

Prof. Shechter makes it clear, however, that the present crisis does not equalize Israel to the desperate conditions of Third World countries. An example of this is the situation of the 300 thousand unemployed workers in the country in 2003. This number is signifi-

cant, but it equals the number of foreign workers that are temporarily living in Israel.

The lack of perspective mainly in the political arena makes the Israeli people view the economy in 2004 with pessimism. In relation to the performance of Mr. Binyamin Netanyahu, the Finance Minister, 56 % considered it as bad. Prof. Shechter highlights the pros and cons of the economic performance of the Sharon Administration in 2003. "Those responsible for this area took good measures against the big monopolies, against the inflated state sectors and effected privatizations. These policies had already been tried by previous administrations, but there are indications that we should now have better results".

At the end of 2003, the Israeli newspapers commemorated the 87% high of the twelve month Tel-Tech 15 index, which represents the largest high technology companies of the country with stocks on the Tel Aviv stock market. This high even surpassed the US's Nasdaq. Nevertheless, this result is not very auspicious for the Israeli entrepreneur Mr. Erwin Stern. "In 2002, there was a great fall in this sector, thus, this high of nowadays does not represent much", he remarks.

The area of high-tech, responsible for around 70% of the industrial output of Israel, continues to feel the effects of the violence in the region and of the world crisis. During the "miracle" of the 90's decade, some Israeli high-tech sectors even surpassed the growth observed in Silicon Valley, in California, and exports jumped from USD\$ 3 billion up to USD\$ 12.3 billion. But, already in 2001, the drop was of 12.6 %.

However, not everything is in crisis in the Israeli economy. The sector of diamonds, one of the most important of the country, absorbed well the impact of the violence in the region. According to the journalist Mr. Yaakov Almor, who writes on the sector for 15 years, Israel exported USD 5.5 billion in 2003 in polished diamonds, while importing USD\$ 2.5 billion of the raw gem (in 1990 exports amounted to USD\$ 3.5 billion).

paises europeus como a Alemanha. Os empregos disponíveis são de baixa remuneração e os cidadãos preferem ficar em casa recebendo seguro-desemprego do governo. Se esta assistência estatal continuar no próximo ano, a situação não mudará", diz Shechter.

A falta de perspectiva principalmente na arena política leva o israelense a ver com pessimismo a economia em 2004. Segundo uma pesquisa do jornal *Yedioth Ahronot*, 37% acham que a situação econômica irá piorar (contra 26% que acreditam em uma melhora e 34% apostam na estabilidade). Quanto ao desempenho do ministro das Finanças, Binyamin Netanyahu, 56% consideraram-no ruim.

O professor Shechter ressalta prós e contras na atuação econômica do governo Sharon em 2003. "Os responsáveis por esta área tomaram boas medidas contra os grandes monopólios, contra setores estatais inflados e realizaram privatizações. Essas políticas já haviam sido tentadas por governos anteriores, mas há indicações de que agora teremos melhores resultados".

No final de 2003, os jornais israelenses comemoraram a alta de 87% em doze meses do índice Tel-Tech 15, representativo das maiores empresas de alta tecnologia do país com ações na Bolsa de Tel Aviv. A alta superou até mesmo a Nasdaq norte-americana. Mas o resultado não anima o empresário israelense Erwin Stern. "Em 2002, houve uma grande queda nesse setor, então essa alta agora não significa muito", afirma.

A área de high-tech, responsável por cerca de 70% do produto industrial de Israel, continua sentindo os efeitos da violência na região e da crise mundial. Durante o "milagre" da década de 1990, alguns setores israelenses de high-tech chegaram a superar até o crescimento observado no Vale do Silício, na Califórnia, e as

exportações pularam de US\$ 3 bilhões para US\$ 12,3 bilhões. Mas em 2001 a queda foi de 12,6%.

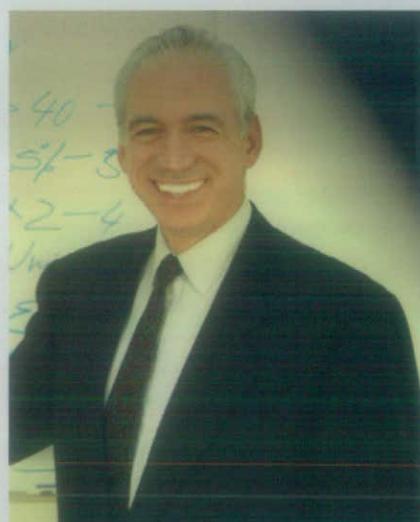
Stern decidiu há dois anos investir em biotecnologia, um dos setores mais avançados da economia mundial. Ele captou capital holandês e montou a empresa Solubest, na cidade de Rehovot, especializada na pesquisa de novas drogas para câncer, SARS e antrax. O empresário, porém, resume o ano de 2003 como "muito ruim" pela falta de capital internacional para

uma nova indústria revolucionária como a internet. Não será pior que o ano passado, mas também não haverá uma grande recuperação". Baseado nesta avaliação, o empresário já tomou medidas práticas: cortou um dia de trabalho de seus funcionários, buscando uma economia de 20% nos gastos com folha de pagamento.

Mas nem tudo é crise na economia de Israel. O setor de diamantes, um dos mais importantes do país, absorveu bem o impacto da violência na região. Talvez por ser uma atividade exercida por judeus desde a Idade Média e que sobreviveu a crises mais sérias que a atual, o comércio das pedras preciosas continua crescendo. Segundo o jornalista Yaakov Almor, que cobre o setor há 15 anos, Israel exportou em 2003 US\$ 5,5 bilhões em diamantes polidos, enquanto importou US\$ 2,5 bilhões da jóia em estado bruto (em 1990 as exportações totalizaram US\$ 3,5 bilhões).

"Os conflitos com os palestinos não tiveram influência na performance das empresas israelenses de diamantes. Desde a Guerra do Golfo, em 1991, os comerciantes do país aprenderam como abrir escritórios no exterior e como transferir seus estoques para os EUA, Japão e Hong Kong em situações de emergência. Os compradores perceberam que não precisam mais vir até aqui para fechar negócios e hoje os israelenses estão em todos os lugares do mundo", diz Almor.

Quanto a 2004, Almor diz que o mercado de diamantes está otimista e o crescimento do setor deverá continuar. Mas o jornalista também afirma que muito dependerá da economia dos EUA, que compra 65% da produção de diamantes israelense. "Certa vez perguntaram para um ministro do país se estava preocupado com a economia israelense e ele negou, afirmando que sua preocupação era outra: a economia dos EUA", diz o jornalista.



Stern decidiu investir em biotecnologia

investimentos. Também o resultado de algumas grandes empresas internacionais de biotecnologia no ano passado, que não conseguiram transformar descobertas de laboratório em produtos rentáveis, colaborou para retrair a captação de recursos na área.

Stern acompanha atento a situação dos Estados Unidos, afirmando que a sorte da economia do "resto do mundo" dependerá do que acontecer ali. Sua conclusão é que em 2004 não haverá grandes avanços econômicos. "Não existe nos EUA uma nova plataforma econômica, eles não preparam um corte de impostos significativo e nem surgiu



**Nos ultimos 100 anos,
Para os proximos 100 anos.**

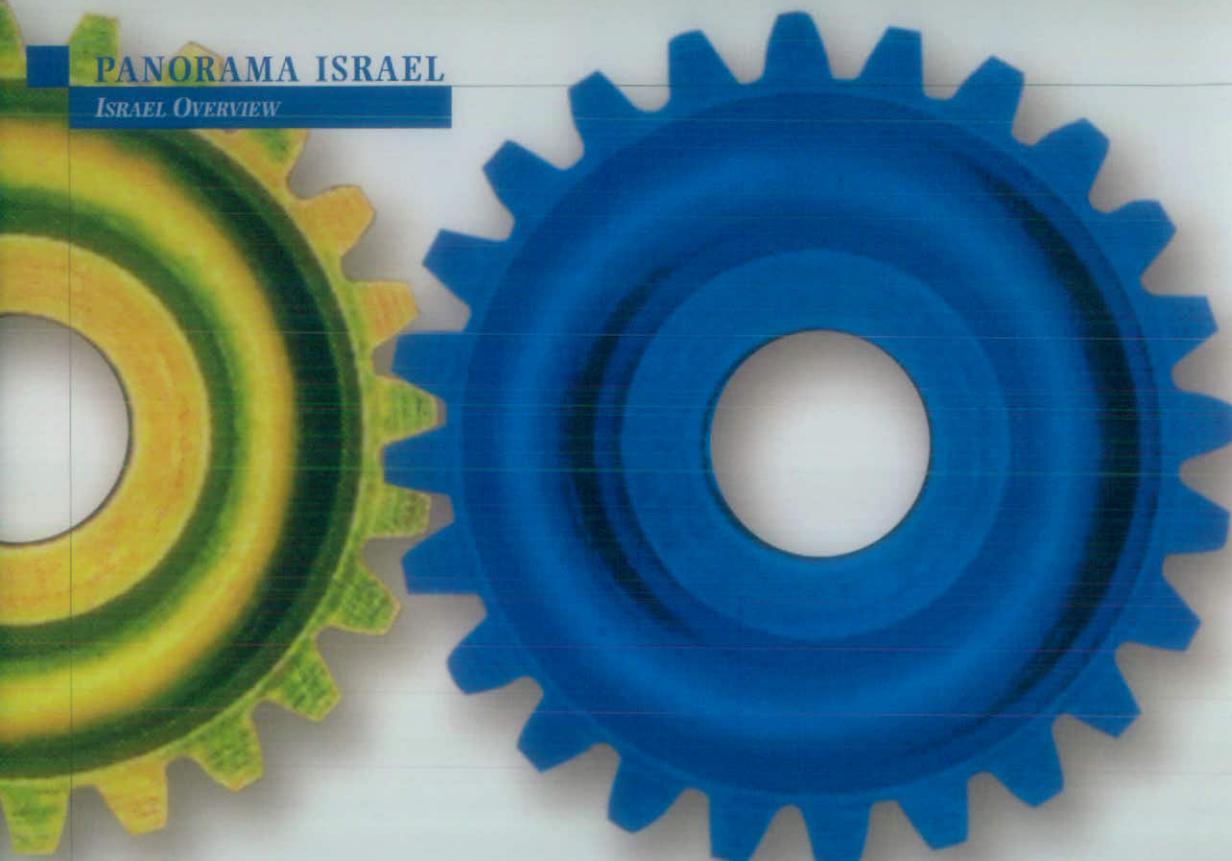
Leumi. O Amanhã, Hoje.

www.leumi.co.il

Escritórios em São Paulo:

Leumi Representações e Serviços Ltda. Edifício "Os Bandeirantes", Av. Brigadeiro Faria Lima, 2179 conj 81-82, São Paulo. Tel: 55-11-3812-2494, Fax: 55-11-3812-0711, e-mail: blrsp@uol.com.br
Nova York • Zurich • Genebra • Londres • Manchester • Channel Islands • Paris • Toronto • Montreal • Los Angeles • Encino • San Jose • Chicago • Miami • Boca Raton • Fankfurte • 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

לאומי
leumi



Brasil e Israel, fortalecendo parcerias

*Embaixador Gazit
em busca de áreas de
interesse comum para
maior cooperação*

Em 2003, o Brasil recebeu a visita de membros do governo israelense, acompanhados em todos os eventos e encontros pelo embaixador de Israel no País, Daniel Gazit. Bacharel em História e Ciências Políticas pela Universidade Hebraica de Jerusalém, Gazit assumiu o cargo de embaixador de Israel em Brasília em 2000 e, a partir daí, vem se dedicando a aproximar os dois países, buscando áreas de interesse comum.

Em agosto de 2003, esteve em Brasília o vice-diretor-geral para Assuntos da América Latina do Ministério das Relações Exteriores de Israel, Pinchas Avivi, acompanhado pelos embaixadores Daniel Mokadi, vice-diretor-geral de Planejamento Político; Jeremy Issacharoff, vice-diretor-geral para Assuntos Estratégicos; por Gazit e pelo ministro-conselheiro para Assuntos Políticos e de

Imprensa, Eitan Surkis. A comitiva estabeleceu vários contatos com autoridades brasileiras, tanto na área política quanto técnica, visando uma cooperação e um estreitamento ainda maior nas relações entre Brasil e Israel. Como parte da agenda de trabalho, foram recebidos por Marco Aurélio Garcia, assessor especial da Presidência da República, sendo homenageados com um almoço oferecido pelo embaixador Mauro Vieira, chefe de Gabinete do ministro das Relações Exteriores do Brasil, Celso Amorim.

Segundo Gazit, a visita da comitiva israelense a Brasília faz parte de um processo de ampliação do programa de cooperação no campo da pesquisa científica e do desenvolvimento tecnológico iniciado nos primeiros meses de 2003 com o então ministro de Ciência e Tecnologia (MCT), Roberto Amaral. Em encontro anteriormente realizado, o



Armando Fonseca (E), do Grupo Parlamentar Brasil-Israel, Berel Aizenstein, presidente da Conib, embaixador Gazit, Luis Frid, dos Amigos de Israel, e Jack Terpins, presidente do Congresso Judaico Latino-americano

assessor de Assuntos Internacionais do MCT, Guilherme Patriota, falou sobre novas parcerias entre os dois países na área espacial, entre outras. Participaram desta reunião o então presidente da Confederação Israelita do Brasil (Conib) Jack Terpins, e o vice-presidente associado do Instituto Weizmann de Ciências, Arie Zehavi, além de Surkis.

Gazit informou que, de acordo com as declarações de Patriota na ocasião, o MCT e o Instituto devem criar um grupo de trabalho para elaborar um programa bilateral que envolva iniciativas de interesses mútuos em áreas prioritárias da política brasileira, tais como o desenvolvimento de tecnologias para aproveitamento do semiárido, farmacologia, biotecnologia e biodiversidade e neurociências. Também ficou acertado que, após a identificação dessas áreas e das ações a serem realizadas, será promovido um seminário a partir do qual serão elaborados projetos conjuntos.

"As áreas de energia solar e espacial também estão sendo analisadas para encontrarmos possibilidades de cooperação e desenvolvimento de projetos conjuntos, envolvendo órgãos dos governos e empresas dos dois países", explicou o embaixador, ressaltando a presença de grandes companhias de Israel no Brasil. No campo específico de parcerias do setor aeroespacial, Gazit mencionou ainda a possibilidade de satélites israelenses serem lançados da Base de Alcântara.

Faz parte dos planos do embaixador a continuidade nos contatos para a assinatura de um Acordo de Livre Comércio entre Israel e o Mercosul, nos moldes do assinado em 2000 com o México. Faz seis anos que o governo de Israel vem atuando para fazer acordos com o Mercosul, mas nada foi definido, por enquanto. Para se fazer um acordo é necessário cobrir 85% dos itens de uma lei internacional de comércio. "Um acordo seria bom para todos os envolvidos, principalmente se considerar que Israel e os membros do Mercosul não possuem

economias concorrentes e sim complementares", explica Gazit. Em termos de Brasil, além das novas possibilidades trazidas por um Acordo de Livre Comércio, cresceriam as exportações

israelenses de produtos químicos para a agricultura e de telecomunicações; por outro lado, aumentariam as exportações brasileiras de soja e carne – que são atualmente os principais produtos vendi-

Brazil and Israel, strengthening partnerships

In 2003, Brazil received the visit of members of the Israeli government that were accompanied to all the events and meetings by the Ambassador of Israel to the country. Mr. Daniel Gazit graduated in History and Political Science through the Hebrew University of Jerusalem and took office as Israel's ambassador in Brasilia in 2000, and since then, has been dedicating himself to the proximity of the two countries, seeking areas of common interest.

In August of last year, the General Vice-Director for Latin American Affairs of Israel's Ministry of Foreign Relations, Mr. Pinchas Avivi, accompanied by the ambassadors Mr. Daniel Mokadi, General Vice-Director of Political Planning; Mr. Jeremy Issacharoff, Vice-Director of Strategic Affairs; by Mr. Gazit and by the Council Minister for Political and Press Affairs, Mr. Eitan Surkis were in Brasilia. The committee established a number of contacts with Brazilian authorities, both in the political area, as well as technical, aiming at cooperation and the strengthening of ties between Brazil and Israel. As part of the work agenda, they were received by Mr. Marco Aurélio Garcia, special aid to the President of the Republic, and were honored with a luncheon offered by the Ambassador Mauro

Vieira, Cabinet Chief of Brazil's Minister of Foreign Relations, Mr. Celso Amorim.

At a prior meeting, MCT's Advisor for International Affairs, Mr. Guilherme Patriota, spoke about the new partnerships between the two countries in the space area among others. Those that participated in the meeting, Mr. Jack Terpins, then President of Conib (Israeli A of Brazil), Mr. Arie Zehavi, Vice-President for Latin America of the Weizmann Institute of Science, and Mr. Surkis.

The continuation of contacts for the signing of an Agreement of Free Commerce between Israel and the Mercosul are part of the Ambassador's plans, in the same terms signed in Mexico in 2000. For the last six years, the Israeli government has been active in making agreements with the Mercosul, but nothing has been defined as yet. In terms of Brazil, apart from the new possibilities brought about by an Agreement of Free Commerce, Israeli exports of chemical products for agriculture and telecommunications would grow; on the other hand, there would be an increase in Brazilian exports of soybean and meat, which are presently the main products sold by Brazil to Israel, among other commodities.

dos pelo Brasil a Israel, entre outras commodities. Foi o que aconteceu com o México. "As relações econômicas entre os dois países se fortaleceram, o comércio bilateral cresceu, estimulando ainda uma maior cooperação tecnológica. Temos certeza que isto também pode acontecer com o Brasil."

Antes de assumir a Embaixada em Brasília, Gazit foi assistente e segundo secretário na Embaixada de Nicosia (Chipre), cônsul em Marselha (França), assistente sênior do vice-diretor-geral dos Negócios Econômicos e Cooperação Internacional do Ministério das Relações Exteriores; primeiro-secretário na Em-

baixada de Israel em Lima (Peru); conselheiro na Embaixada de Israel em Buenos Aires (Argentina); conselheiro na Divisão de Informação do Ministério das Relações Exteriores; embaixador em La Paz (Bolívia) e diretor da Divisão da América Central e Caribe do Ministério das Relações Exteriores.

BALANÇA COMERCIAL BRASIL E ISRAEL (VALORES EM US\$ MILHÕES - 2002/2003)

Trade Balance Brazil and Israel (values in US\$ million - 2002/2003)

	EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS <i>Brazilian Exports</i>		IMPORTAÇÕES BRASILEIRAS <i>Brazilian Imports</i>	
	2002	2003	2002	2003
Principais itens/Main items				
Produtos de origem animal, pecuária <i>live animals, animal product</i>	41,125.40	26,304.20	0.00	0.00
Produtos de origem vegetal <i>vegetal plants & vegetable products</i>	2,064.50	27,238.10	4,080.60	1,534.80
Gorduras animais e vegetais <i>animal vegetable fats</i>	213.50	119.30	3.90	4.70
Alimentos industrializados <i>prepared foodstuffs</i>	7,156.30	7,882.70	396.60	438.70
Produtos minerais <i>mineral products</i>	42.20	3.20	20,677.80	40,438.80
Produtos Químicos <i>chemical product</i>	11,806.70	8,502.30	194,713.60	203,255.60
Produtos plásticos e borrachas <i>rubber' plastic</i>	1,486.70	5,025.90	8,269.00	12,283.40
Peles e couros <i>hides, leather</i>	127.70	283.20	8.70	6.90
Madeiras e produtos derivados <i>wood & wood products</i>	7,302.20	10,791.70	29.40	5.50
Papéis e produtos derivados <i>paper & paper products</i>	7,312.30	7,286.60	448.50	321.10
Indústria textil <i>textile & textile articles</i>	532.90	2,820.60	2,880.30	1,550.40
Calçados <i>footware, headgear</i>	3,102.40	6,116.80	27.90	30.60
Minerais não-metálicos <i>non metallic mineral products</i>	1,106.60	1,312.50	38.10	47.60
Metais e pedras preciosas <i>precious stones & metals</i>	8,805.60	3,520.00	443.50	558.00
Metais básicos <i>base metals</i>	6,562.10	12,411.10	9,064.00	11,220.30
Máquinas e Equipamentos <i>machinery</i>	15,764.80	4,798.20	53,775.20	55,466.80
Equipamentos de Transporte <i>transport equipment</i>	265.90	519.50	17.80	111.30
Equipamentos médicos, óticos e outros <i>optical medical, other equipment</i>	369.80	556.00	3,159.20	1,618.70
Outros <i>miscellaneous</i>	840.30	580.30	46.40	50.80
Total	115,988.00	126,072.10	298,079.50	328,944.10

fonte: Ministério de Indústria e Comércio de Israel (2003)
source: Ministry of Industry and Trade of Israel (2003)

Um novo conceito de restaurante a céu aberto.

A Lufthansa coloca a sua disposição mais de 20 opções de alimentação a bordo. Cardápios diferenciados, como o Kosher meal, sea food, entre outros, preparados exclusivamente para você, devem ser solicitados 24 horas antes do seu embarque.

Voe com as estrelas, descubra o mundo gastronômico da Lufthansa, desfrute da excelência do nosso Serviço de Bordo e sinta o prazer de estar nas nuvens.

There's no better way to fly.



Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER 



Consulado
Geral de
ISRAEL



Presença marcante em eventos setorizados

Divulgando Israel nas feiras

*Para Alexander,
eventos são necessários
na divulgação do país
e de suas empresas*

Israel vem sendo uma presença constante nas principais feiras do Brasil. Segundo Alon Alexander, chefe do Escritório Econômico do Estado de Israel (EEEI) no País, esta é a melhor maneira de mostrar ao público brasileiro o que as empresas israelenses estão desenvolvendo. Por serem setorizadas, são mais efetivas, pois os empresários que as visitam sabem o que estão procurando e seu objetivo é ver o que o mercado tem a oferecer em áreas específicas. Em 2003, o EEEI participou de vários eventos de diferentes setores, do agrícola à segurança, passando pelas telecomunicações. "Nós procuramos sempre nos fazer presentes com um estande próprio nas áreas nas quais Israel é internacionalmente

reconhecido pela sua excelência", ressalta Alexander.

No segundo semestre de 2003, por determinação do governo de Israel, o Departamento Econômico foi transformado em Escritório Econômico. Assim, Alexander assumiu a função de chefe do setor, reportando-se diretamente à Embaixada de Israel em Brasília. É a única representação econômica israelense oficial no País.

A agenda de 2003 começou bastante intensa, com a participação na Telexpo 2003, realizada de 25 a 28 de março. O estande da representação oficial foi compartilhado com a companhia israelense AudioCodes. No final de abril e início de maio, foi a vez da Agrishow, a maior feira agrícola do

Brasil, realizada em Ribeirão Preto. Cerca de 180 pessoas de diferentes segmentos do setor agropecuário participaram do café da manhã-palestra realizado em conjunto pelo EEEI e pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria no Hotel JP. A programação incluiu uma apresentação do então cônsul-geral de Israel, Medad Medina; do diretor-executivo da Câmara, Nissim Nigri; e um data-show sobre a tecnologia israelense no setor agrícola, além da divulgação da Agritech, que foi realizada em Israel de 15 a 18 de setembro de 2003.

O evento contou, também, com a presença dos prefeitos de Ribeirão Preto, Gilberto Maggioni, que se dirigiu ao público presente, e de Fernandópolis, Adilson Luiz Campos, de secretários municipais de Agricultura de inúmeras cidades do Estado de São Paulo e representantes de sindicatos rurais, além de diretores e técnicos de empresas israelenses. Pela primeira vez em dez anos, a Agrishow contou com um estande conjunto da Câmara Brasil-Israel e do EEEI durante todo o período de sua realização. "Estas atividades foram muito importantes, pois permitiram a um público específico - ligado à agricultura - familiarizar-se um pouco mais com Israel e sua tecnologia." As empresas israelenses NaanDan, Netafim do Brasil e Plastro do Brasil montaram estandes próprios.

Logo após a Agrishow, o Escritório participou da Interdefesa - Feira Internacional de Segurança e Defesa, realizada em São Paulo no início de maio. Além de contar com a presença da empresa israelense Mul-T-Lock no estande, o EEEI divulgou os avanços da tecnologia israelense no setor através do material promocional de várias empresas. De 11 a 13 de novembro foi a vez da Expo Security, feira realizada em São Paulo, reunindo 80 empresas de tecnologia do setor. Organizado pelo Escritório Econômico de Israel no Brasil, o estande foi compartilhado

novamente com a Mul-T-Lock. Em parceria com a Cipa e com o Instituto de Exportação e Cooperação de Israel, Alexander proferiu palestras ligadas ao mercado de segurança no Brasil.

Além da participação nas feiras, durante o ano de 2003 foram mantidos contatos constantes entre diferentes setores do empresariado brasileiro e israelense e outros segmentos da sociedade. Ainda no segundo semestre de 2003, dois representantes da Secretaria da



Alexander na Telexpo 2003

Divulging Israel in Fairs

Israel has been marking its presence in the main Brazilian Fairs. According to Mr. Alon Alexander, chief of the recently created EEI (Israeli Economic Office) in the Country, this is the best way to show to the Brazilian public what the Israeli companies are developing. In 2003, the participated in various events of different sector's, from agricultural to security, passing through telecommunications. "We always seek to be present with our own stands adapted to the areas in which Israel is internationally known for its level of excellency", remarks Mr. Alon.

The agenda of 2003 began highly intense, with the participation in the Telexpo 2003 that took place last March 25th and 28th. The official stand was shared with the Israeli company Audio Codes. At the end of April and beginning of May, it was Agrishow, the biggest Brazilian Agricultural Fair, in Ribeirão Preto. Around 180 participants from different segments of the agriculture/cattle breeding attended the breakfast-lecture event jointly organized by the EEI and the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry at Hotel JP. The event was also characterized by the presence of Mayors from many cities in the interior of the State of São Paulo, Municipal Secretaries of Agriculture and

representatives from rural unions, besides directors and technicians from Israeli companies. For the first time in ten years, Agrishow had an EEI/Brazil-Israel Chamber for the whole duration of the fair.

Right after the Agrishow, EEI was present at the Interdefesa - (International Defense and Security Fair), that took place in São Paulo in the beginning of May. From November 11th to 13th, it was the Expo Security, a fair in São Paulo that put together eighty technology companies of the sector. Still in the second semester of 2003, two representatives of the State of Bahia's Security Secretary attended the Security Fair, in Israel; EEI participated, together with the Câmara Brazil-Israel de Comércio Indústria e Turismo do Ceará (State of Ceará Brazil-Israel Chamber of Commerce, Industry and Tourism) in the Frutal - an important agricultural sector event that annually takes place in Fortaleza.

In a partnership with the São Paulo Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, two large events were organized: a seminar on Israeli technology for data security; and another on the environment and the Kyoto Protocol, the latter together with the Centro de Cultura Judaica (Jewish Cultural Center).

PANORAMA ISRAEL

ISRAEL OVERVIEW

Segurança da Bahia estiveram na Security Fair, em Israel; e o EEEI participou, juntamente com a Câmara Brasil-Israel de Comércio Indústria e Turismo do Ceará, da Frutal – importante evento do setor agrícola nacional, realizada anualmente em Fortaleza. Ainda em parceria com a instituição do Ceará, o EEEI convidou o secretário do Setor de Produção Agrícola e da Reforma Agrária do Estado de Pernambuco, Gabriel Maciel, a visitar a Agritech 2003.

Em parceria com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, de São Paulo, foram realizados dois grandes eventos – um seminário sobre tecnologia israelense para segurança de dados; e outro sobre o meio ambiente e o Protocolo Kyoto, este último também em conjunto com o Centro de Cultura Judaica (Casa de Cultura de Israel).

Vários são os planos para o ano de 2004 e incluem visitas a Israel de secretários na área de segurança e tratamento da qualidade da água; a vinda ao Brasil de uma missão de empresários do setor de equipamentos médicos.



Estande na Agrishow

ISRAEL NA TELEXPO* Israel at Telexpo*

B.A.T.M. – do segmento de soluções em banda larga para dados e telecom

B.A.T.M. – from the segment of wideband solutions for data and telecom

Bluesof – plataformas baseadas em padrões sem fio de curta distância

Bluesof – platform base on short-distance wireless standards

Celerica – sistemas de comunicação entre estações sem fio e suas antenas

Celerica – communication systems between wireless stations and its antennas

Iamba – plataformas de integração de redes de fibra ótica

Iamba – platforms of fiber optics network integration

Istelcom – sistemas de engenharia de telecom e integração de serviços

Istelcom – telecom and service integration engineering systems

Lintel – sistemas de segurança móveis

Lintel – mobile security systems

Locationet – soluções integradas para serviços de localização sem fio

Locationnet – integrated solutions for wireless localization services

Micronet – terminais de dados móveis; sistemas de monitoração e coleta de dados em terminais

Micronet – mobile data terminals; system for monitoring and collecting data from terminals

Netline – sistemas de bloqueadores e detectores celulares

Netline – systems for blocking and detecting cellular phones

Phonedo – soluções em infra-estrutura para operadoras de telecom

Phonedo – solutions in infrastructure for telecom operators

Schema – soluções e planejamento para redes sem fio

Schema – solutions and planning for wireless networks

Spediant – equipamentos para banda larga utilizando infra-estrutura de cobre

Spediant – wideband equipment using copper infrastructure;

S.P.G. Ltd. – equipamentos e redes para comunicação em fibra ótica.

S.P.G. Ltd. – equipment and networks for fiber optics communication

*Empresas israelenses representadas no stand do Escritório Econômico do Estado de Israel

**Israeli companies represented at the stand of the EEI (Israeli Economic Office)*

ISRAEL NA INTERDEFESA E EXPO SECURITY* Israel at the InterDefesa e Expo Security*

Shomron Engineering – engenharia de hardware e software

Shomron Engineering – engineering of hardware and software

Netline – sistemas de bloqueadores e detectores de celular

Netline – systems for blocking and detecting cellular phones

Hydro-noa – produtos de resgate

Hydro-noa – rescue products

Bat – sistemas de controle de distúrbios com veículos

Bat – system to control disturbances with vehicles

Phone-Or – soluções com microfones ópticos e tecnologia de sensores

Phone-Or – solutions with optic microphones and technology of sensors

FMS – desenvolvimento e produção de soluções para monitoramento eletrônico

FMS – development and production of solutions for electronic monitoring

Snapshield – segurança em telefonia

Snapshield – phone security

S.E. Yardeni – cilindros e mecanismos de fechaduras em geral, cadeados e outros

S.E. Yardeni – cylinders and locking mechanisms in general, safety locks and others)

Silver Shadow – serviços e produtos em segurança

Silver Shadow – security services products

XI – sistemas de monitoração e rastreamento para veículos e pessoas

XI – systems for monitoring and trailing vehicles and people

Shamrad – sistemas eletrônicos de sirenes, buzinas, barras e dispositivos de iluminação, bastões e outros acessórios

Shamrad – siren electronic systems, horns, lighting bars and devices, batons and other accessories

Elmo Tech – sistemas avançados de monitoração eletrônica

Elmo Tech – advanced systems for electronic monitoring

Netline – sistemas de bloqueadores e detectores celulares

Netline – systems for blocking and detecting cellular phones; BAT – systems for controlling disturbances with vehicles

BAT – sistemas de controle de distúrbios por veículos

Bat – systems for controlling disturbances with vehicles

R.D.Peled – soluções para forças de segurança

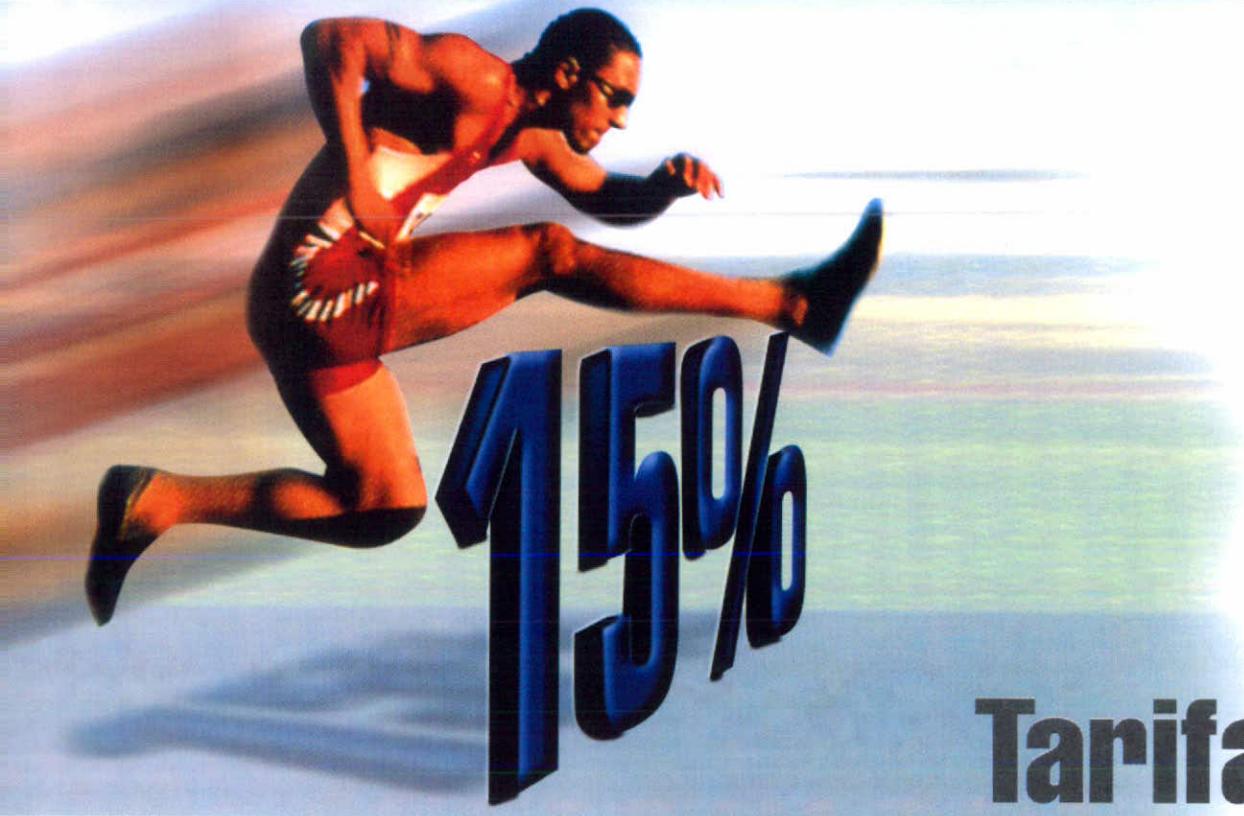
R.D.Peled – solutions for security forces

DDS – sistemas de controle de acesso

DDS – systems to control access

*Empresas israelenses representadas no stand do Escritório Econômico do Estado de Israel

**Israeli companies represented at the stand of the EEI (Israeli Economic Office)*



Tarifas, um obstáculo a ser vencido

*Para embaixador
brasileiro, acordo
de livre comércio
é fundamental*

O restaurante Papagaio, uma versão sabra dos rodízios de carne brasileiros em plena Tel Aviv, consegue atender a clientela sem servir quase nenhum produto importado do Brasil. A única exceção é a caipirinha, feita a partir de legítimas cachaças. Mas nem todo cliente está disposto a desembolsar 24 shekels (R\$ 16,00) pelo aperitivo ou mesmo ir a um supermercado local e comprar uma garrafa de cachaça por 75 shekels (R\$ 51,00) – 13 vezes o preço pago em São Paulo. “Aqui, a cachaça é mais cara que o whisky escocês”, reclama um brasileiro residente em Israel. A tradicional bebida brasileira é apenas um exemplo da dificuldade geral de penetração de produtos verde-e-amarelo no mercado israelense.

Desde sua fundação, Israel tem um

crônico problema de déficit em sua balança comercial – em 2001, o país importou US\$ 4,7 bilhões a mais do que exportou. Porém, em sua relação comercial com o Brasil, o resultado é outro. Naquele mesmo ano, Israel teve um superávit de US\$ 276 milhões em seu comércio com o Brasil.

O embaixador brasileiro em Israel, Sérgio Eduardo Moreira Lima, começou a enfrentar o problema do déficit ainda em Brasília, quando questionado em sua sabatina no Senado Federal. “Gostaria de reverter este quadro, mas os produtos brasileiros não têm condições de competir com os similares dos fornecedores tradicionais de Israel”, disse Moreira Lima.

A explicação para esta falta de competitividade não tem nada a ver com a qualidade do produto brasileiro.

Tariffs, an obstacle to be overcome

The restaurant Papagaio, a sabra version of the Brazilian meat rotation restaurants in the middle of Tel Aviv, manages to attend its clientele without serving almost any product imported from Brazil. The only exception is the cocktail "caipirinha", prepared with real "cachaças" (Brazilian alcoholic beverage). But, it is not every client who is willing to pay 24 shekels (USD\$ 5) for the cocktail, or even go to a local supermarket and buy a bottle of cachaça for 75 shekels (USD\$ 17) - 13 times the price paid for it in São Paulo. The traditional Brazilian beverage is just an example of the general difficulty of green-and-yellow products in the Israeli market.

Ever since its creation, Israel has had a chronic deficit problem in its balance of trade - in 2001, the country imported USD\$ 4.7 billion above what it exported. Nevertheless, in its commercial relationship with Brazil, the result is another. In that same year, Israel had a surplus of USD\$ 276 million in its commerce with Brazil.

The new Brazilian Ambassador in Israel, Mr. Sérgio Eduardo Moreira Lima, began to confront the deficit problem while he was still in Brasília, when he was questioned about this issue when he underwent the Federal Senate's inquiry. "I would like to revert this situation, but the Brazilian products do not have the condition of competing with the similar ones offered by the traditional suppliers of Israel", remarked Mr. Moreira Lima for the magazine "Brasil-Israel".

The explanation for this lack of competitiveness has nothing to do with the quality of the Brazilian product. The main reason is that there is not a free-commerce agreement between the two countries, while Israel has already signed this type of pact with the United States, the European Union and other isolated countries. A European car enters the Port of Haifa without paying any customs tariff, but the Brazilian products pay in average

a 15% tariff. Another factor that does not facilitate the commerce is the distance between the two countries: it takes a container, from its shipping from the Port of Santos an average of 35 days to reach Israel and its average freight cost is USD\$ 2.900 - which is considered as being high.

Israel has recently signed an agreement with India, a country that has an economic structure similar to that of Brazil. The result is that today, in accordance to the Brazilian Embassy, the commerce between these two countries amounts to USD\$ 1.6 billion (sum of the imports and exports), without counting armaments, while the total of the Israel-Brazil transactions is only USD\$ 444 million.

The ambassador recognizes that Israel, two years ago, already displayed interest in signing a free-commerce agreement with Brazil, but that there was no reciprocity. "The problem is that Brazil can not sign an isolated agreement without involving the Mercosul. And today, Mercosul's priorities are Europe, South Africa and other larger economies. Israel entered the line and ended up being left behind", he remarked.

The ambassador does not accept the "excuse" for the lack of a free-commerce agreement to not increase exports to Israel. He recommends creativity and a study focused on the Jewish State's market in order to pinpoint the demand for Brazilian products without similar ones that are offered by countries that already have commercial pacts. One example of this is soybeans that, up to August, 2003, were the main product among the exports to Israel, with a 27% of the total exported. Ambassador Moreira Lima says that he will continue to insist with the Brazilian Government concerning the need of signing a free-commerce agreement with Israel and affirms that the advantages will surpass the limits of the Jewish State's market.

A principal razão é que não existe um acordo de livre comércio entre os dois países, enquanto que Israel já assinou este tipo de pacto com Estados Unidos, União Européia e outros países isolados.

dos. Um automóvel europeu entra no porto de Haifa sem pagar qualquer imposto alfandegário, mas produtos brasileiros pagam em média 15% de taxa. Também a distância entre os dois

países não facilita o comércio: um contêiner leva em média 35 dias para chegar em Israel desde sua partida de Santos e o custo médio do frete - US\$ 2.900 - é considerado alto.

Israel assinou recentemente um acordo com a Índia, país que tem uma estrutura econômica similar à brasileira. O resultado é que hoje o comércio entre estes dois países totaliza US\$ 1,6 bilhão (soma das importações e exportações), segundo informação da embaixada brasileira. Enquanto isso, o total das transações com o Brasil é de aproximadamente US\$ 440 milhões. "Isto dá a medida de quanto poderíamos ampliar o comércio se houvesse um acordo, seria excelente", diz Moreira Lima.

O embaixador reconhece que Israel já se interessou há dois anos em assinar um acordo de livre comércio com o Brasil, mas não houve reciprocidade. "O problema é que o Brasil não pode assinar um acordo isolado sem envolver também o Mercosul. E hoje as prioridades do Mercosul são a Europa, a África do Sul e outras economias maiores. Israel entrou na fila e acabou ficando para trás", afirma.

O economista curitibano Henrique Kuchnir, que imigrou para Israel há 33 anos, é um dos que tentaram trazer produtos brasileiros para o Estado judeu, sem sucesso. Ele fez contatos com uma empresa e levou a proposta para uma das maiores redes de farmácias israelenses, mas o negócio não se concretizou. "No Brasil, o produto é barato, mas quando chega aqui fica difícil", afirma o economista.

Kuchnir, que hoje atua como secretário-geral da Câmara de Comércio Israel-Brasil, em Tel Aviv, também destaca a falta de vocação do brasileiro para exportar. "Ele é um bom exportador quando o mercado interno brasileiro está fraco. Mas assim que essa situação se reverte, a exportação é abandonada. Isto é ruim para entrar em mercados como o israelense, que tem boas fontes alternativas", diz o economista.

Apesar da desvantagem brasileira em Israel, há também sinais positivos neste relacionamento. Poucos países continuam despertando uma simpatia tão grande no público israelense como a nação do futebol e da MPB. "Há quatro novelas sendo exibidas simultaneamente em Israel, sendo uma em horário nobre, e a capoeira hoje é um esporte incorporado no currículo de educação física de várias escolas do país. Isto cria predisposição para a entrada de produtos brasileiros", diz o embaixador Moreira Lima.

O embaixador não aceita a "desculpa" da falta de um acordo de livre comércio para não aumentar as exportações a Israel. Ele recomenda criatividade e o estudo atento do mercado do Estado judeu para descobrir demanda por produtos brasileiros sem similares oferecidos pelos países cobertos por acordos comerciais. O exemplo é a soja, que até agosto de 2003 foi a campeã entre os produtos exportados para Israel, respondendo por 27% do total.

Shlomo Mor, um paulista que imigrou há 32 anos para Israel, também acredita na possibilidade do sucesso de produtos brasileiros. Ele já comercializou no país carne brasileira, o segundo maior item de exportação para Israel, e recentemente trouxe outros produtos. "Tudo o que vem do Brasil cai no gosto do israelense. Especialmente pedras semi-preciosas, redes, quadros e artesanato", diz.

Mor descobriu há alguns meses um fornecedor brasileiro de chuveiros de tamanho gigante, feitos de plástico, e encomendou algumas amostras. Os clientes israelenses gostaram do material e do preço, e ele comprou duas mil peças. O negócio acabou não dando certo devido a um atraso na entrega das mercadorias. "Este foi meu único problema. O produto similar é alemão, feito de ferro e vendido dez vezes mais caro. O problema no Brasil é apenas a lentidão, aquela mentalidade do "vamos devagar, temos tempo" Na próxima vez, eu vou pessoalmente ao Brasil

ACORDOS DE LIVRE COMÉRCIO – ISRAEL

Free Trade Agreement – Israel

Em termos gerais, cada país signatário de um Acordo de Livre Comércio concorda em reduzir ou cancelar as tarifas e barreiras alfandegárias sobre os produtos importados das demais nações que assinarem o mesmo acordo. Entretanto, cada país mantém, ainda, o direito de determinar quais os produtos que não estarão incluídos nos termos acordados. Este é o modelo adotado nos Acordos de Livre Comércio por Israel, conforme as especificidades de cada um de seus parceiros.

In general, each country signing a Free Trade Agreement, agrees to reducing or canceling tariffs and customs barriers for the products imported from the other nations that sign the same agreement. Nevertheless, each country still maintains the right of determining which products are not to be included in the agreed upon terms. This is the model used in the Free Trade Agreements adopted by Israel, in accordance to the specifications of each one of its partners.

PAÍS Country	DATA DO ACORDO Date of agreement	ENTRADA EM VIGOR Entry into force
BULGÁRIA/Bulgaria	08/06/2001	01/01/2002
CANADÁ/Canada	31/07/1996	01/01/1997
REP. CHECA/Czech. Rep.	20/05/1996	01/01/1997
AELC*/FCEA*	17/09/1992	01/01/1993
U.EUROPEIA**/European Union**	20/11/1995	01/06/2000
HUNGRIA/Hungary	14/10/1997	01/02/1998
MÉXICO/Mexico	10/04/2000	01/07/2000
POLÔNIA/Poland	21/07/1997	01/03/1998
ROMÊNIA/Romania	30/01/2001	01/07/2001
ESLOVÁQUIA/Slovakia	22/05/1996	01/01/1997
ESLOVÊNIA/Slovenia	13/05/1997	01/09/1998
TURQUIA/Turkey	14/03/1997	01/05/1997
EUA/USA	22/04/1985	01/09/1985
JORDÂNIA***/Jordan***	01/05/1995	01/05/1995

* A AELC (Associação Européia de Livre Comércio) inclui Islândia, Lichtenstein, Noruega e Suíça.

** The FCEA (Free Commerce European Association) includes Iceland, Liechtenstein, Norway and Switzerland.

** O acordo com a União Européia engloba Áustria, Itália, Irlanda, Bélgica, Reino Unido, Alemanha, Dinamarca, Holanda, Grécia, Luxemburgo, Espanha, Portugal, Finlândia, França e Suécia. O primeiro acordo de livre comércio foi assinado entre Israel e a então Comunidade Européia – antecessora da União Européia – em 1976 e foi implementado em etapas até 1987.

** The agreement with the European Union includes Austria, Italy, Ireland, Belgium, United Kingdom, Germany, Denmark, Holland, Greece, Luxemburg, Spain, Portugal, Finland, France and Sweden. The first free trade agreement between Israel and the then European Community and presently European Union, was signed in 1976 and was implemented in phases until 1987.

*** Israel e Jordânia possuem um Acordo de Comércio e Cooperação Econômica, mas este não implica, ainda, tarifa zero a todos os produtos comercializados entre os dois países.

*** Israel and Jordan have an Agreement for Commerce and Economic Cooperation, but this does not imply yet, a zero tariff for all products commercialized between the two countries.

Fonte: Ministério de Indústria e Comércio – Israel

Source: Ministry of Industry and Trade – Israel

acompanhar o embarque", afirma.

O embaixador Moreira Lima diz que continuará insistindo junto ao governo brasileiro para a assinatura de um acordo de livre comércio com Israel e afirma que as vantagens superarão os limites do mercado do Estado judeu. "Aqui vive um povo que é formador de opinião mundial. Devido à diáspora

dos judeus, o gosto que se estabelece aqui tem repercussão em outros mercados como EUA e Europa. Também, o Brasil é um país em busca da sofisticação de seus produtos e uma parceria com Israel poderia ajudar a agregar valor e tornar os produtos brasileiros mais competitivos numa economia globalizada", afirma o embaixador.



Ceará e Israel trocaram experiências

*Secretário participa de
seminário no Neguev e
apresenta projeto
de desenvolvimento*

A Universidade Ben-Gurion (UBG), no deserto do Neguev, sediou em novembro de 2003 o seminário "Crescimento Econômico e Desigualdade". Promovido em conjunto pelo Departamento de Política Pública e Administrativa da entidade e pelo Rich Foundation Program, contou com a participação do secretário de Desenvolvimento Regional do Ceará, Alex Araújo, e do presidente do Instituto de Pesquisa e Estratégia do mesmo estado, Marcos Holanda. Os dois foram especialmente convidados para o evento em função dos fortes vínculos que unem o estado nordestino e a UBG. Ambos proferiram palestras durante o seminário, organizado pelos professores Rafi Bar-El e Guy Ben-Porat.

Os laços entre o Ceará e a instituição acadêmica israelense são antigos. Na verdade, têm suas raízes nos anos de 1970, quando Bar-El esteve no Brasil por dois anos, patrocinado pelo Banco do Nordeste para realizar uma pesquisa sobre a industrialização rural da região. Idéia inédita para a época, estava relacionada ao fato de Bar-El coordenar em Israel uma pesquisa sobre o tema. Em função de sua experiência, o professor israelense foi então convidado, há três anos, a desenvolver um estudo e elaborar um projeto no Ceará. O objetivo era reduzir a pobreza local através da distribuição demográfica e econômica da população do estado para facilitar a geração de postos de trabalho não-agricolas no meio rural.

O projeto já saiu do papel e está sendo gradativamente implantado. Uma de suas primeiras consequências foi justamente a criação da secretaria da qual Araújo é o titular. Este foi o tema de sua apresentação no seminário realizado na UBG: o processo para transpor os resultados de uma pesquisa teórica em ações concretas que melhorem a qualidade de vida da população e promovam o desenvolvimento e o crescimento da economia local. Além de fazer uma retrospectiva sobre o trabalho realizado em parceria com Bar-El no Ceará, Araújo falou também sobre o modelo de desenvolvimento econômico regional traçado a partir dessa pesquisa. Como parte da programação do seminário, Marcos Holanda fez uma apresentação sobre as Metas Sociais do Ceará. Bar-El e Dafna Shwartz, que também participou da

pesquisa no Ceará, fizeram uma apresentação sobre a experiência na região.

"Participar desse seminário foi muito gratificante e enriquecedor, pois tivemos a oportunidade de compartilhar a nossa experiência com estudantes e profissionais de diferentes países. Pudemos perceber que os desafios que temos que superar em nosso estado são muito parecidos com aqueles enfrentados em outras partes do mundo, que também devem encontrar maneiras para superar seus contrastes internos levando o desenvolvimento às regiões mais distantes", disse Araújo.

Para ele – que esteve em Israel pela primeira vez –, outro ponto muito positivo foi ver de perto como o país está conseguindo resolver seus problemas, diminuindo as diferenças entre os pontos mais e menos favorecidos, com a criação de pólos regionais que procuram apro-

veitar a vocação natural de cada área. "Tivemos a oportunidade de ver a concretização de várias idéias sobre as quais muito ouvimos falar." Este é, aliás, um dos itens centrais do projeto que está sendo implantado no Ceará a partir da pesquisa feita por Bar-El e sua equipe. "Nós estamos tentando transformar as nossas possibilidades em realidades", afirmou o secretário.

O programa de oito dias do seminário incluiu visitas às cidades em desenvolvimento na região do Neguev e da Galiléia, a parques industriais e encontros e debates com lideranças políticas regionais e com brasileiros e latino-americanos que vivem em Israel há anos. "Foi uma agenda concentrada tanto na parte teórica quanto prática, mas muito rica e, com certeza, o seu conteúdo muito nos ajudará na implementação do nosso plano no Ceará", explicou Araújo.



David Slyper (E), CEO do Centro de Desenvolvimento de Negócios de Karmiel-Misgav, Alex Araújo e David Bentolila, consultor associado da Universidade Ben-Gurion

Ceará and Israel exchanging experiences

The Ben-Gurion University (BGU), in the Neguev desert, hosted in November 2003 the "Economic Growth and Inequality" seminar. Jointly promoted by the institution's Department of Public and Administrative Policies and by the Rich Foundation Program, it was attended by the State of Ceará's Secretary of Regional Development, Mr. Alex Araújo, and Mr. Marcos Holanda, President of the Research and Strategy Institute of the same state. Both had been specially invited to the event due to the strong ties that link the Northeastern State and BGU, and gave speeches during the seminar, organized by Professors Rafi Bar-El and Guy Beb-Porat.

The ties between Ceará and the academic institution are old. In reality, they have roots in the 70's, Prof. Bar-El stayed in Brazil for two years, under the sponsorship of Banco do Nordeste (Bank of the Northeast), to do research on the region's rural industrialization. At that time an innovative idea, it was related to the fact that Prof. Bar-El had been coordinating in Israel a research project on the same theme. Due to his experience, the Israeli professor was then invited, three years ago, to develop a study and elaborate a project in Ceará. The goal was to reduce the local poverty through the demographic and economic distribution of the State's population in order to facilitate the generation of non-agricultural working positions in the rural area.

The project has already been designed and is gradually being implanted. One of its first consequences was exactly the creation of the Secretary of which Mr. Araújo is in charge of. This was precisely

the topic of his presentation at the seminar held by BGU: the process to transpose the results of a theoretical research into concrete actions that improve the population's level of life and promote the development and growth of the local economy. Besides describing the background of the work done in partnership with Prof. Bar-El in Ceará, Mr. Araújo also talked about the regional economic development model prepared based on this research. As part of the seminar's program, Mr. Marcos Holanda gave a presentation on Ceará's Social Targets.

"To participate in this seminar has been very gratifying and enriching for we had the opportunity of sharing our experience with students and professionals from different countries, he stated. For him, who was in Israel for the first time, another very positive outcome was to have verified how the country is managing to solve its problems, diminishing the differences between the less and more developed areas, with the creation of regional poles that seek making use of the natural vocation of each region.

está recebendo recursos para se tornar uma referência nestes segmentos. Também foram criados quatro novos pólos urbanos: Sobral, Crato-Juazeiro, Guatu e Limoeiro, pequenas cidades que já tinham relativa densidade populacional mas que, juntas, poderiam representar importantes unidades econômicas. Segundo Bar-El, o principal setor beneficiado com a criação dos novos centros foi a rede de comunicações e de transporte, que passou por um processo de reformas. "O desenvolvimento de toda essa infra-estrutura une diversas pequenas cidades e cria uma entidade social e econômica maior e mais viável", afirma.

O projeto, desenvolvido em parceria com a UBG, aproximou ainda mais Israel das universidades Federal e Estadual do Ceará que criaram, com a orientação da instituição israelense, cursos de desenvolvimento regional. A implementação do projeto contou com o apoio do Banco Mundial. "A UBG continuará atuando como consultora da administração do Ceará na estratégia de implementação do projeto", concluiu Araújo.



Alex Araújo (E), Baruch Rosen, do Conselho Regional de Misgav, e Marcos Holanda, professor da Universidade Federal do Ceará e presidente do IPECE



Um kibutz no sertão baiano

Modelo de cooperativa agrícola israelense inspira Projeto Nordeste

Em meio ao sertão da Bahia, no município de Irecê, está a Fazenda Nova Canaã, um projeto experimental inspirado nos moldes dos kibutzim (cooperativas) israelenses. Ocupando uma área aproximada de 450 hectares, é a primeira de uma série de fazendas que farão parte do chamado Projeto Nordeste, idealizado pelo senador Marcelo Crivella. São basicamente agroindústrias, administradas e desenvolvidas por profissionais voluntários, com a reaplicação total dos lucros.

O Projeto Nordeste, segundo o

senador Crivella, nasceu para apresentar soluções regionais para as principais causas do subdesenvolvimento da região semi-árida: a falta de recursos hídricos, a carência tecnológica, a falta de condições de armazenamento e comercialização da produção e a falta de assistência básica nas áreas de saúde e educação para as populações mais pobres, especialmente crianças na fase pré-escolar. Atualmente, diversos profissionais de diferentes áreas estão empenhados no seu desenvolvimento. São engenheiros e técnicos, de Israel e do Brasil, que acompanham passo a passo a

A Kibutz in the Baiano Outback

In the middle of the outback of Bahia, in the municipality of Irecê, is the Nova Canaã Farm, an experimental project based on the Israeli kibutzim. Occupying an area of approximately 450 hectares, it is the first of a series of farms that will be part of the so called Northeast Project idealized by Senator Marcelo Crivella. They are basically agro industries, administered and developed by volunteering professionals, with total reapplication of the profits.

The Northeast Project, according to Senator Crivella, was created to come up with regional solutions for the main causes of underdevelopment of semi-arid regions: the lack of hydric resources, of technology, of storing and product commercialization conditions and the lack of basic assistance in the areas of health and education for the poorer populations, especially children in the pre-schooling phase. Presently, professionals from diverse areas are involved in its development. They are engineers and technicians from Israel and Brazil that follow up, step by step, the execution of the global planning phases of the Nova Canaã Farm.

Due to being based on the Israeli model of agricultural cooperatives, the project also

seeks to make use of the Israeli technological resources. Ever since its idealization, there was, among the coordinators, the consensus that the implantation of an irrigation system would be fundamental in order for the rural producers to become independent from climate conditions. Therefore, the Farm managed to solve the problem of the lack of rain with the installation of a modern irrigation system by water dripping that was created by Israeli researchers. It involves more than 550 kilometers of hoses that cut, from top to bottom, an area of one hundred hectares of plantation.

The water is extracted from the underground through fifteen artesian wells. However, before the beginning of the development of the agricultural fields, a study on the soil and an evaluation of the underground hydric resources were done. Thus, a multi-annual program and a technical and economic feasibility study were done for the installation of an agro-industry, which is presently in the full phase of being developed.

execução das fases do planejamento global da Fazenda Nova Canaã.

Por ser inspirado no modelo de cooperativas agrícolas de Israel, o projeto procura também aproveitar os recursos da tecnologia israelense. Desde a sua idealização havia entre os coordenadores o consenso de que a implantação de um sistema de irrigação seria fundamental para que os produtores rurais se tornassem independentes das condições climáticas. Assim, a fazenda conseguiu resolver o problema da falta de chuvas com a instalação de um moderno sistema de irrigação por gotejamento criado por pesquisadores israelenses. São mais de 550 quilômetros de mangueiras que cortam, de ponta a ponta, uma área

de cem hectares de plantio. "A Fazenda Nova Canaã adotou o sistema de gotejamento por ser o ideal para as condições climáticas da região, onde cada planta recebe a quantidade exata de água de que necessita, gotejada no seu pé, com aproveitamento de 100% da água distribuída", ressalta Crivella.

A água, por sua vez, é extraída do subsolo através de 15 poços artesianos. Para o início do desenvolvimento dos campos agrícolas, no entanto, foi feito um estudo sobre o solo e uma avaliação dos recursos hídricos do subsolo. Assim, surgiu um programa plurianual de plan-

tio e o estudo de viabilidade técnica e econômica para a instalação de uma agroindústria, a qual se encontra em plena fase de desenvolvimento.

O complexo da fazenda inclui, também, uma área residencial. Em breve, serão inaugurados uma área social, um departamento técnico com biblioteca e laboratórios. A grande conquista neste primeiro ano do Projeto Nordeste, entretanto, foi a inauguração do CEB - Centro Educacional Betel - para 200 crianças na fase pré-escolar, de 3 a 6 anos. Foram adquiridos ônibus especialmente adaptados, que buscam as crianças carentes dos povoados ao redor da fazenda todos os dias, levando-as à escola, onde recebem alimentação e educação, segundo os melhores programas adotados no País.

A equipe por trás do Projeto Nordeste está sob a direção geral do senador Marcelo Crivella. A equipe de Israel é



integrada pelo professor Eliezer Levin, o economista Amit Levin e o engenheiro Uri Ben Eli. O estudo hidrogeológico está sob a coordenação de Jaime Michelson e o Programa Agropecuário, do engenheiro agrícola David Raad. A equipe do Brasil está assim constituída: engenheiro agrícola Amos Tzur; técnico agrícola Adelmar Moutinho; encarregado administrativo, Aristides Duarte; Controladoria, Maria Almeida; Planejamento, engenheiro Tarcísio Rodrigues e a administradora Flávia Ridzi.



Por um desenvolvimento sustentado

Unidas, comunidade judaica e cidade de Itinga participam de programa do governo federal

Em 1993, Luis Inácio Lula da Silva, então candidato à Presidência do Brasil, iniciou sua campanha em Itinga, cidade do Vale do Jequitinhonha, distante 635 km de Belo Horizonte, 1210 de São Paulo e 1165 de Brasília. Foi nesse município que a comunidade judaica, através da Confederação Israelita do Brasil (Conib), iniciou a implantação do Projeto Itinga, um conjunto de ações voltadas para o desenvolvimento social e econômico sustentável, sem caráter assistencialista, com o propósito de dar à população local meios para sua futura subsistência. Essa iniciativa vem ao encontro do Programa Fome Zero do governo federal.

Tudo começou em novembro de 2002, por ocasião da realização do IV Congresso Internacional do Banco Interamericano de Desenvolvimento e do Congresso Judaico Latino-americano Combatendo a Pobreza a partir da Solidariedade, realizado pela

Conib, em São Paulo. O então ministro da Segurança Alimentar, José Graziano da Silva, fez o discurso de abertura; seu assessor Walter Belik foi um dos palestrantes e Frei Betto acompanhou na platéia os trabalhos apresentados. Daí surgiu a solicitação para uma participação maior da comunidade judaica nos programas do governo de combate à fome, agora já sob a nova Presidência.

Segundo Jack Terpins, então presidente da Conib, apesar da ênfase ser dada aos objetivos do Programa Fome Zero, havia um consenso de que o círculo vicioso só seria quebrado com ações que criassem emprego e renda, que incentivasse a produção agrícola e alimentos mais baratos, além de elevar as condições sociais e culturais da população local. A escolha recaiu em Itinga por ser cidade-irmã de Diadema, local onde o Hospital Israelita Albert Einstein (HIAE) mantém um programa de capacitação profissional para os fun-

Vamos Cultivar Juntos
Let's Grow Together

NETAFIM

Sistemas de Irrigação

www.netafim.com.br • Tel 16 601 8000 • Ribeirão Preto • SP



In 1993, Luis Inácio Lula da Silva, then a candidate for the Presidency of Brazil, began his campaign in Itinga, a city of the Jequitinhonha Valley, 635 km far from Belo Horizonte, 1210 km from São Paulo and 1165km from Brasília. It is in this place that the Jewish community, through the Conib (Israeli Confederation of Brazil), started to implant the Itinga Project, a set of actions dedicated to sustainable social and economic development without an assistentialist character, aimed at supplying the native population with the means of its future survival. This initiative meets the goals of the Federal Government's Program Zero Hunger.

According to Mr. Jack Terpins, then President of Conib, the choice was laid on Itinga due to it being considered the sister-city of Diadema, where the "Hospital Israelita Albert Einstein" (HIAE) maintains a professional development program for the workers of the local Health Agency. The needs of Itinga are wide and the HIAE actively participated in various planned actions towards improving the city's conditions: the hiring of truck-tanks and distribution of 200 water containers for storage; supplying basic food

boxes for a thousand families; drilling 10 artesian wells aiming at providing piped potable water to a higher number of houses.

The well succeeded experience of the Einstein Program in the Paraisópolis Community led the hospital to take charge of the nutritional evaluation of children from 0 to 5 years of age and the implantation of a program for nutritional recovery; municipal workers were trained by Diadema's City Hall; the Hillel Group, composed of the youth from the Jewish community, collected books, videos, CD's for the library's inventory and guaranteed for by the city. Internet access through wideband dynamizing its communication potential and social inclusion.

The sum of the work developed by Conib, HIAE, the Departamento de Assistência e Serviço Social da Federação Israelita do Estado de São Paulo - DASS, the Hillel Group and the other institutions involved in the Itinga Project is an indication that the Jewish community is leading a endeavor that is producing results in the long and medium terms. The Jewish community donated more than R\$ 500.000,00. Retailer Casas Bahia donated an ambulance, Porto Seguro Insurance is building a new slaughterhouse and the Companhia Vale do Rio Doce began the construction of a bridge with an estimated cost of R\$ 5 million.

cionários da Secretaria de Saúde local. As necessidades de Itinga são grandes e o HIAE participou ativamente de várias das ações previstas para a melhoria da cidade como: contratação de carros-pipa e distribuição de cerca de 341 caixas d'água; fornecimento de cestas básicas para mil famílias, durante quatro meses; perfuração de poços artesianos visando a distribuição de água potável para um maior número de casas.

A experiência bem-sucedida do Programa Einstein na Comunidade de Paraisópolis (São Paulo) fez com que o hospital se encarregasse da avaliação nutricional das crianças de 0 a 5 anos e a implantação de um programa de recuperação nutri-

cional. Funcionários municipais de saúde foram capacitados pelo HIAE, os de educação foram por consultoria especializada paga pelo Projeto; o Grupo Hillel, de jovens da comunidade judaica, arrecadou livros e mesas para a biblioteca, a Hebraica doou estantes e mobiliário.

Conforme salientou Terpins, o Einstein foi um parceiro essencial para o sucesso do projeto na cidade que tem 14 mil habitantes e um serviço de saneamento precário. Cerca de 70% da população estão voltadas para a agricultura e pecuária, além da extração mineral de feldspato e

lítio e o garimpo de pedras semipreciosas. Existem quatro pré-escolas, 36 escolas de ensino fundamental, uma escola família agrícola, três unidades básicas de saúde, uma equipe do programa de agente comunitário de saúde, farmácia de medicamentos básicos, laboratório de análises clínicas e um serviço de fisioterapia. O Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) é de 0,389, a taxa de mortalidade é de 38,62 por mil nascidos vivos e o Índice de Desenvolvimento Humano é de 0,389.

Para Cláudio Lottenberg, presidente do HIAE e membro do Conselho Nacional de Segurança Alimentar, a participação da entidade que preside no Projeto Itinga foi uma consequência natural do trabalho que o hospital vem desenvolvendo junto a comunidades carentes. "Utilizamos toda nossa experiência para fazer o trabalho de análise e diagnóstico das do município, criando a base operacional para a atuação dos profissionais das diferentes áreas. O objetivo, como já foi ressaltado, foi procurar criar as condições para a auto-sustentabilidade e não para o assistencialismo", explicou.

A soma do trabalho desenvolvido pela Conib, HIAE, Departamento de Assistência e Serviço Social da Federação Israelita do Estado de São Paulo - DASS, Grupo Hillel e demais entidades envolvidas no Projeto Itinga é uma indicação de que a comunidade judaica está à frente de um trabalho com resultados significativos, a longo e médio prazo, para a população do Vale do Jequitinhonha. A comunidade judaica doou mais de R\$ 500.000,00 e, segundo Terpins, ainda é necessário cerca de R\$ 1 milhão para as futuras realizações programadas. As Casas Bahia doaram uma ambulância, já entregue à população; a Porto Seguro financiou a construção do novo matadouro, que já está pronto e a Companhia Vale do Rio Doce está em fase final das obras da ponte que ligará os dois lados da cidade, a um custo estimado de R\$ 5 milhões.





Na luta contra a fome

Kit da Netafim para agricultura familiar implantado em várias regiões brasileiras

OKIF Net, kit de irrigação para agricultura familiar, atraiu centenas de visitantes ao estande da empresa israelense Netafim do Brasil durante a Agrishow 2003, realizada em Ribeirão Preto (SP) no primeiro semestre do ano. O slogan “Da teoria à prática, solução para combate à fome” chamou a atenção de muitas autoridades que por ali circulavam, entre as quais, o prefeito de Ribeirão Preto Gilberto Maggioni, o diretor do Instituto Ethos Oded Grajew, Regiane Berencase, representante da Febraban, e Neidison Quintela, representante da ONG ASA – Articulação do Semi-Árido. Segundo o novo presidente da Netafim América Latina, Fredy Moreinos, “melhor do que dar um peixe a um homem é ensiná-lo a pescar; melhor do que dar comida a quem precisa é ensiná-lo a produzir essa comida. Por tudo isso, a Netafim tem como prioridade a difusão deste sistema de extrema importância dentro da atual conjuntura brasileira”.

Preocupada em diminuir os índices de pobreza no mundo, explicou Moreinos, a Netafim desenvolveu o KIF Net, um sistema de irrigação por gotejamento que obedece aos mesmos princípios do sistema convencional, permitindo ao pequeno produtor o acesso a uma tecnologia de irrigação independente de seus recursos

financeiros. Fácil de instalar e de manusear, pode ser operado em terras de diversas condições independentemente de infraestrutura e energia, pois funciona com base na pressão da água. Reconhecido como a tecnologia de irrigação (custo x benefício) mais eficiente para diminuir a pobreza no mundo, o sistema está sendo apresentado como a solução para o combate à fome e à miséria.

“O projeto de implantação do KIF Net tem tudo a ver com a realidade brasileira e a nossa região do semi-árido. Estou seguro que temos o produto, a tecnologia e a capacidade de oferecer algo que pode vir a ser a grande estrela do desenvolvimento da agricultura familiar no Brasil. Somente no ano de lançamento já foram comercializadas mais de mil unidades em kits de 500 metros, 1.000 metros e 2.000 metros quadrados instalados em São Paulo, Mato Grosso do Sul, Pernambuco, Paraíba e vários outros Estados nordestinos e acampamentos do MST (Movimento Sem-Terra) e indígenas”, ressaltou Moreinos.

A experiência em outros países como China, Índia, África do Sul vem mostrando a eficiência do sistema. Em Níger (Nigéria), o KIF Net está beneficiando 900 famílias sem nenhuma experiência anterior em irrigação, provando que é possível, em poucos meses, preparar e treinar os agricultores para instalar e

The fight against hunger

The KIF Net, an irrigation kit for family agriculture, attracted hundreds of visitors to the Israeli company Netafim stand during Agrishow Fair in Brazil, that took place in Ribeirão Preto (SP) in the first semester of 2003. The slogan "From Theory to Practice, a solution to fight hunger", called the attention of many of the authorities that attended the fair. According to Mr. Fredy Moreinos, the new President of Netafim Latin America, "better than giving a fish to a man it is to teach him how to fish, better than giving food for those in need, it is to teach them how to produce food. Due to this, Netafim's priority is to spread this extremely important system within the present Brazilian conjuncture".

Concerned with diminishing the level of poverty in the world, explained Mr. Moreinos, Netafim developed the KIF Net, an irrigation system by water dripping that follows the same principles of the conventional system allowing the small producer to have access to an irrigation technology independently from his financial resources. Easy to be installed and handled, it can be operated in croplands of diverse conditions independent of infrastructure and energy for it works based on the pressure of water. Recognized as an irrigation technology more efficient (cost x benefits) to diminish poverty in the world, the system is being introduced as a solution to fight hunger and misery.

"The implantation project of the KIF Net has everything to do with the Brazilian reality and its semi-arid region. I am sure that we have the product, the technology and the capacity to offer something that may be the great factor in the development of family agriculture in Brazil. In the year of its launch-

ing alone, more than one thousand kits of 500, 1,000 and 2,000 meters were commercialized and installed in São Paulo, Mato Grosso do Sul, Pernambuco, Paraíba and many other northeastern states and camping sites of the MST (Landless Movement) and Indians", remarked Mr. Moreinos.

The company is also more and more present in projects developed for governmental organs and state companies. Among them, is highlighted a project that is being effected with 60% of the resources from FINEP and 40% from Netafim in order to optimize the usage of water in agricultural systems based on the rationalization of the irrigation, re-utilization of water and reduction of the environmental impact in a work that is being developed together with the Instituto Agronômico de Campinas (Campinas Agronomy Institute).

Another project predicts family irrigation for settlements established by the Itesp (Foundation Institute of Lands) from the Secretaria de Justiça do Estado de São Paulo (State of São Paulo's Secretary of Justice). In this program, KIF Nets are being installed for the production of food with high technology. In the State of Mato Grosso do Sul work was done with settlers and Indian tribes. Another action articulated by Netafim with Idaterra, Funrab and the Union of the Sugar and Alcohol Industry of the State of Mato Grosso do Sul, aiming at spreading the irrigated agriculture technology. In order to do so, KIF Net's are being installed for the production of food initially destined to supply the demand from the industrial kitchen of the plant installed in Nova Alvorada.

manter o sistema de irrigação. Técnicos da empresa introduzem e ensinam o produtor a operar e manter o sistema de irrigação assim como orientam quanto ao tipo de cultivo ideal para cada região otimizando o uso da água, um bem cada vez mais caro no planeta.

"Quando adaptado e introduzido com suporte e planejamento, o KIF Net pode transformar a vida do produtor levando a

ele, além da tecnologia agrícola moderna, a nutrição e a renda melhor para a família, e este é o objetivo da Netafim, também aqui no Brasil", completa Moreinos.

Alguns dados indicam o êxito da empresa na Agrishow 2003. Foram feitos projetos em torno de mais de R\$ 15 milhões. Dentro dos objetivos da empresa para 2003, pode-se afirmar, segundo Francisco Merten, diretor da Netafim

Brasil, que as expectativas foram preenchidas, tanto em termos de margem como de volume.

A empresa está também cada vez mais presente em projetos desenvolvidos por órgãos governamentais e autarquias. Entre esses destaca-se um que está sendo realizado com 60% de recursos da FINEP - Financiadora de Estudos e Projetos e 40% da Netafim para otimização do uso da água em sistemas agrícolas, com base na racionalização da irrigação, na reutilização da água e na redução do impacto ambiental em um trabalho com o Instituto Agronômico de Campinas.

Outro projeto prevê irrigação familiar para assentamentos, licitado pela Fundação Instituto de Terras (Itesp), da Secretaria de Justiça do Estado de São Paulo. Dentro desse programa, estão sendo instalados KIF Nets para a produção de alimentos com alta tecnologia. No Mato Grosso do Sul foram realizados trabalhos com assentados e aldeias de índios. Outra ação foi articulada pela Netafim em conjunto com o Idaterra, a Funrab e o Sindicato das Indústrias do Açúcar e Álcool do Estado de Mato Grosso do Sul, com o objetivo de disseminar a tecnologia da agricultura irrigada. Para isso, estão sendo instalados KIF Nets para a produção de alimentos destinados inicialmente a suprir a demanda da cozinha industrial da usina instalada em Nova Alvorada.

O ano de 2003 trouxe também novas perspectivas para a empresa em outros segmentos agrícolas, como por exemplo o mercado de cana-de-açúcar. A companhia procurou se concentrar mais nos fornecedores de cana do que nas grandes usinas presentes no oeste do Estado de São Paulo. Além do mercado interno, a empresa exporta para países como Chile, Argentina e Peru. "Quando compararmos os anos de 2002 e 2003, as exportações cresceram 42%. Para este ano pretendemos crescer mais 30%. A nomeação de Fredy Moreinos como diretor da Netafim América Latina vem reforçando nossa posição como país-chave no comércio latino-americano", ressalta Merten.

Foi dentro desse contexto que a Netafim anunciou no final de 2003 a ampliação de suas instalações em Ribeirão Preto, permitindo assim o aumento da produção em mais de 50%. Segundo Erez Meltzer, presidente da Netafim Mundial, a ampliação da unidade brasileira coincide com a estratégia global da empresa para expandir sua presença no continente latino-americano. No ano que passou, as vendas da Netafim América Latina superaram a marca dos US\$ 50 milhões. A empresa israelense está estudando também a construção de um centro logístico na América Latina, a ser instalado no Brasil.

Pioneira na tecnologia de irrigação por gotejamento e líder mundial na fabricação e distribuição de produtos e sistemas de irrigação localizada, a Netafim Mundial fornece sistemas completos para qualquer tipo de cultivo. Com uma linha



Estande na Agrishow 2003

de gotejadores e tubos gotejadores, equipamentos de microaspersão, aspersores e microaspersores, sistemas de irrigação para jardinagem e dispositivos periféricos, possui uma capacidade de pro-

dução que abrange unidades fabris em várias regiões do mundo. Em Israel há quatro centros; cinco fábricas estão instaladas nos EUA, na Austrália, África do Sul, Índia e no Brasil.



Israel Discount Bank Ltd.

Escritório de Representação no Brasil

SEDE SÃO PAULO
Rua Helena, 260 - 10º andar
Vila Olímpia
Telefone 55 11 3848.1644

Convênio de Cidades-Irmãs



Acordo estimula intercâmbio cultural, científico e econômico e aproxima sociedades

Sorocaba, interior do Estado de São Paulo. Shaar Haneguev, sul do Estado de Israel. Duas cidades tão distantes. A primeira encravada em uma das regiões mais verdes do Brasil. A outra, em uma das áreas mais desérticas do país - se não a mais desértica, o Neguev. Geograficamente afastadas, com características tão diversas e, no entanto, desde 1984, Cidades-Irmãs, de acordo com um tratado geral sobre este tema estabelecido pela Unesco.

A história do relacionamento entre Sorocaba e Shaar Haneguev começou há mais de 20 anos. Mais especificamente em agosto de 1983, quando uma missão de políticos fez uma visita oficial a Israel - entre os quais o então prefeito de Sorocaba, Flávio Chaves - e empresários

brasileiros do setor de energia, máquinas, equipamentos e educação. Durante esta visita foi assinada uma Carta de Intenções entre Chaves e o então prefeito da região de Shaar Haneguev, Tzvi Chazan - atual presidente da Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria.

O evento foi prestigiado por autoridades, entre as quais o então secretário de Indústria e Comércio do Estado de São Paulo, Einar Koch, diretores do Ministério das Relações Exteriores de Israel e representantes da Embaixada do Brasil em Israel. Em maio de 1984, Sorocaba recebeu a visita de Chazan, quando o acordo de Cidades-Irmãs foi ratificado. Era o momento de começar a colocar em prática a aproximação definida no papel. Assim, durante a permanência de Chazan na cidade foi lançada a pedra fundamental da

Muitas vezes a vida mostra como vai ser o futuro do seu filho.
Conte com a gente para ele acontecer.



McCANN

Seu filho ainda não sabe o que vai ser quando crescer. Que bom que ele tem você para pensar no futuro. Com o SuperPrev Filhos Banespa é simples. Você investe mensalmente e, ao longo dos anos, consegue formar uma excelente reserva de capital. Assim, quando seus filhos crescerem, eles terão à disposição uma renda mensal, por um prazo de 5 anos, que pode ser usada, por exemplo, para pagar uma faculdade. Além disso, se você preferir, ele pode resgatar o valor total acumulado de uma só vez. E assim iniciar algum negócio, estudar no exterior, adquirir um imóvel, um carro ou o que ele quiser. SuperPrev Filhos Banespa. Ideal para você que pensa no futuro do seu filho.

SuperPrev Filhos Banespa

banespa
 Santander Banespa
www.banespa.com.br

Agreement between Sister-Cities

Sorocaba, in the interior of the State of São Paulo. Shaar Haneguev, in southern Israel. Two very distant cities. The first placed in one of the greenest regions of Brazil. The other, located in one of the most arid regions of the country – if not the most arid, the Neguev desert. Geographically apart and with such diverse characteristics, nevertheless, since 1984, are Sister-Cities, in agreement to a general treaty on this theme established by Unesco.

The history of the relationship between Sorocaba and Shaar Haneguev began more than 20 years ago. More specifically, in August, 1983, when a mission of politicians – among them the Mayor of Sorocaba Mr. Flávio Chaves – and Brazilian entrepreneurs of the sectors of energy, machinery, equipment and education. It was during this visit that a Letter of Intention between Mr. Chaves and the then Mayor of the Shaar Haneguev region, Mr. Tzvi Chazan – presently the President of the Israel-Brazil Chamber of Commerce and Industry was signed.

Since then, the contacts between the two regions have been constant, despite the changes in the municipal administrations. In 1985, Mr. Chazan returned to Sorocaba bringing with him the blueprint for the square that was designed by the architect and landscaper Mr. José Leão Karabitchevski.

In 1987, it was the turn of Mr. Paulo Mendes, Mr. Chaves's successor as Sorocaba's Mayor, to visit the Shaar Haneguev region, when a children's school with the name of Sorocaba in the local Educational Center was inaugurated.

In accordance to the terms of the agreement between the Sister-Cities, Sorocaba and Shaar Haneguev are committed to stimulating the interchange and creation of cultural and scientific events involving the two regions. Aiming at this, among the various events already effected in partnership, is highlighted the holding of a seminar for Sorocaba's Educators that took place in 2000 at the Kibutz Brol Chail and at the University College of Sapir, in Shaar Haneguev. The mission was led by Ms. Sheila Bovo, the then Secretary of Education, and counted on the participation of 15 Brazilians.

Praça Shaar Haneguev, no bairro Jardim Paulistano. O ato contou com a presença de Chaves, do então embaixador de Israel no Brasil Rachamin Timor, e do então presidente da Federação Israelita do Estado de São Paulo, José Knoplich, entre outras autoridades.

Nesses anos, os contatos entre as duas regiões têm sido constantes, apesar das mudanças nas administrações municipais. Em 1985, Chazan retornou a Sorocaba trazendo a planta para a praça, idealizada pelo arquiteto paisagista José Leão Karabitchevski. Em 1987, foi a vez do sucessor de Chaves na Prefeitura de Sorocaba, Paulo Mendes, ir à região de Shaar Haneguev, quando foi inaugurada uma escola infantil com o nome de Sorocaba, no Centro Educacional local.

As idas e vindas entre membros das administrações fazem parte da agenda das duas cidades. O sucessor de



Inauguração da Praça Shaar Haneguev em Sorocaba: prefeito Chaves (D), embaixador Timor e Chazan, prefeito da cidade israelense

Chazan, Shai Hermesh, e os vice-prefeitos Zora Berguer e Eliahu Segal visitaram Sorocaba várias vezes. O deputado federal Antonio Panunzio também esteve em Israel – primeiro como prefeito de Sorocaba, em 1992, e mais recentemente, em 2002, como chefe da Comissão de Relações Exteriores do Congresso, sendo recebido por autoridades israelenses. Nessa ocasião, o deputado federal reuniu-se com Chazan e Eliahu Segal, vice-

prefeito de Shaar Haneguev, justamente em função do relacionamento com Sorocaba. Em sua primeira visita, ele foi acompanhando o então vice-governador Aluizio Nunes Ferreira.

De acordo com os termos do convênio de Cidades-Irmãs, ambas comprometeram-se a estimular o intercâmbio e a criação de eventos culturais e científicos envolvendo as duas regiões. As respectivas prefeituras têm se empenhado em suprir as bibliotecas locais com material informativo sobre cada uma das cidades. Tanto em Sorocaba como em Shaar Haneguev foram estabelecidos o "Dia de Shaar Haneguev" e o "Dia de Sorocaba", respectivamente.

Para o atual prefeito do município paulista, Renato Amary, o convênio entre Sorocaba e Shaar Haneguev é antes de tudo uma iniciativa de amizade e cooperação de dois povos irmãos e que tem possibilitado a freqüente troca de experiências entre as duas administrações, com destaque para cursos e palestras realizados tanto no Brasil como em Israel.

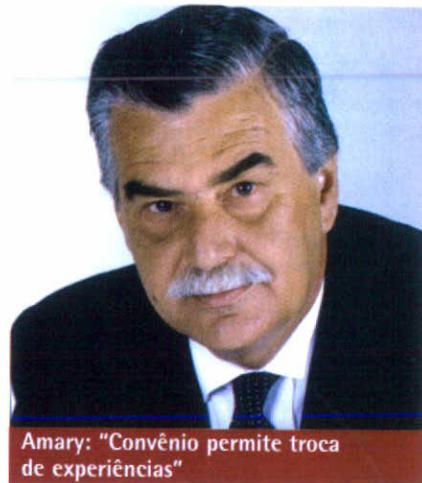
Como consequência desse convênio, nos últimos anos, duas delegações de integrantes da administração municipal de Sorocaba estiveram em Israel. Na primeira, em 1999, educadores da rede municipal realizaram uma significativa troca de experiências, oportunidade em que conheceram o sistema de educação comunitária israelense e apresentaram o programa de educação inclusiva desenvolvido em Sorocaba, um trabalho inovador por meio do qual crianças com necessidades especiais cursam normalmente as aulas junto a outras crianças, visando o seu desenvolvimento e sua integração na sociedade. Já a segunda missão foi integrada por representantes de diversas áreas, entre eles o secretário municipal de Desenvolvimento Econômico, Luiz Leite, quando foi apresentando o projeto de despoluição do rio que corta a cidade, uma obra arrojada e complexa que se encontra em pleno desenvolvimento.

Amary ressalta que o convênio entre as duas cidades vem permitindo essa

saudável e proveitosa troca de experiências e deve ser colocado em prática nos mais diversos setores e segmentos, sem distinção. Porém, as atividades que poderiam melhor traduzir a proximidade entre Sorocaba e Shaar Haneguev seriam os intercâmbios permanentes de autoridades, profissionais e visitantes entre os dois países, bem como as contínuas trocas de conhecimento.

"Como exemplos de iniciativas que já foram concretizadas, lembramos dos cursos desenvolvidos por meio Centro Universitário Sapir, oportunidade em que grupos de nossa cidade visitaram Israel e puderam ampliar seus horizontes profissionais e educacionais. Quanto aos eventos promovidos em Sorocaba, destacamos os Seminários Internacionais de Educação, uma iniciativa já solidificada e de grande credibilidade nacional, na qual tivemos a honra e o prazer de contar com participações de palestrantes israelenses", explica.

Além da área de educação, a prefeitura está interessada também em intensificar o intercâmbio no campo da abordagem e atenção às pessoas da terceira idade, um trabalho que vem pro-



Amary: "Convênio permite troca de experiências"

duzindo resultados de destaque, permitindo à administração pública assegurar mais direitos sociais ao idoso, criando condições para a promoção, autonomia, integração e efetiva participação da pessoa da terceira idade na sociedade – e a agropecuária voltada às pequenas propriedades. Apesar de não ter tido a oportunidade de conhecer Israel, em função dos inúmeros compromissos e afazeres inerentes à administração, Amary pretende visitar o país ainda em sua gestão, incluindo a organização de uma missão para acompanhá-lo.

OCHMAN, REAL AMADEO ADVOGADOS ASSOCIADOS

**Corporate Law • Securities
Tax Law • International Law • Litigation**

Av. Brig. Faria Lima, 1461 - 11º andar - CEP 01451.904 - São Paulo - SP
Fone (11) 3815.5533 - Fax (11) 3815.5083
e-mail ochman@ochmanadv.com.br

Rua Padre Chagas, 185 - Cj. 602 - CEP 90570.080 - Porto Alegre - RS
Fone (51) 3346.2098 - Fax (51) 3346.2047 - ochmanpoa@ochmanadv.com.br
www.ochmanadv.com.br



Weizmann mais perto do Brasil

Instituto de Rehovot dá sua contribuição e participa de projetos nacionais

Uma conferência internacional sobre o impacto dos transgênicos no meio ambiente e outra sobre novas tecnologias no setor de energia solar. Estas são apenas duas das atividades que o Instituto Weizmann de Ciências, de Israel, pretende realizar em 2004 no Brasil, em parceria com o Ministério de Ciência e Tecnologia. A informação foi dada por Arie Zehavi, vice-presidente associado da instituição israelense, em uma de suas inúmeras visitas ao Brasil durante o ano de 2003, quando se reuniu com autoridades ministeriais brasileiras. Zehavi veio ao País também para anunciar a outorga de um prêmio especial do instituto para o presidente Luís Inácio Lula da Silva, a ser entregue em data ainda não definida durante o ano de 2004. Segundo Zehavi, a idéia de premiar o líder do governo brasileiro partiu do presidente da instituição, Ilan Chet, que se sensibilizou em especial pelo Programa Fome Zero. Chet, ele mesmo um especialista no setor de alimentos e consultor da Organização Mundial da Fome, acredita

que o fato do governo brasileiro fazer da fome uma de suas prioridades é digno de reconhecimento, considerando-se que este talvez ainda seja um dos grandes problemas da humanidade.

A atuação do Weizmann no País inclui, ainda, outras iniciativas que já estão em andamento, entre as quais, a participação do instituto no Projeto Itinga, em parceria com a Confederação Israelita do Brasil (Conib), que faz parte do Programa Fome Zero do governo federal. Outro item importante da pauta de atividades do Weizmann foi a assinatura de um amplo convênio de cooperação com o Instituto de Ensino e Pesquisa do Hospital Israelita Albert Einstein, na área de estudos do cérebro. A instituição israelense é internacionalmente reconhecida pelos seus avanços neste campo. Segundo os termos do acordo, as duas entidades trocarão experiências e trabalharão em conjunto nas áreas de diagnósticos, tratamentos, moléstias e exames com equipamentos de alta tecnologia, entre outros.

A aproximação entre o Instituto

Weizmann e o Brasil tem como objetivo primordial transferir as excelências nas quais cada um dos países está à frente. Segundo Zehavi, as autoridades brasileiras mostraram-se interessadas em conhecer melhor as experiências israelenses na área de energias alternativas, em especial o uso da energia solar em comunidades isoladas, e também as inovações na área de agrotecnologia para incentivar o desenvolvimento do semi-árido nacional. O campo de tecnologia aeroespacial é outro que está na pauta de interesses brasileiros, além dos avanços no setor nuclear com aplicações diversas. São segmentos nos quais Israel é internacionalmente reconhecido pela sua expertise e, em especial, o Weizmann.

O Instituto Weizmann de Ciências foi fundado em 1934 por Israel e Rebecca Sieff com o nome de Instituto de Pesquisas Daniel Sieff, em memória ao filho do casal. De uma pequena instituição de pesquisa, transformou-se no decorrer dos seus primeiros anos em um centro avançado graças, principalmente, a um de seus cientistas, o químico Chaim Weizmann, que se tornaria o primeiro-presidente do Estado de Israel. Em novembro de 1949, com a aprovação da família Sieff, foi renomeado Instituto Weizmann de Ciências em homenagem a um de seus principais incentivadores.

Localizado em Rehovot, está na lista das grandes instituições acadêmicas do

mundo. Com 18 departamentos e mais de 2.500 cientistas, técnicos e estudantes-pesquisadores, atua em cinco grandes áreas - Biologia, Bioquímica, Química, Física e Ciências Matemáticas -, sempre em nível de pós-graduação. Possui, também, uma série de centros de pesquisas interdisciplinares criados justamente para promover a cooperação entre os diferentes campos científicos. Em um país como Israel, no qual o espírito pioneiro moldou o desenvolvimento da nação, o Weizmann caracterizou-se por seu caráter inovador. Foi lá que se desenvolveu um dos primeiros computadores eletrônicos do mundo - o Weisac -, em 1954. Foi tam-

bém a primeira instituição acadêmica de Israel a incluir as Ciências da Computação em seu currículo e a instalar, em meados de 1950, os primeiros laboratórios para estudos sobre o câncer. Foram em suas unidades que tiveram início, também, as primeiras pesquisas sobre o núcleo atômico, construindo o primeiro acelerador de partículas do país - Acelerador Koffler -, usado atualmente para estudo de uma gama de problemas médicos e ecológicos.

Foi ainda a primeira instituição acadêmica de Israel a implantar uma unidade para comercialização de suas pesquisas científicas - a Yeda Research and Development Co. Ltd., em 1959.

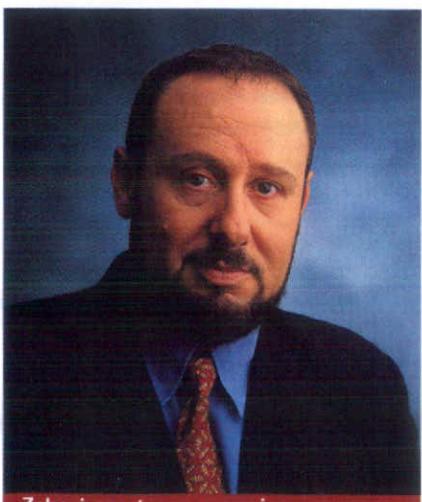
Weizmann closer to Brazil

An International Conference on the impact of transgenic products on the environment and another on new technologies of the solar energy sector. These are just two of the activities that the Weizmann Institute of Science, from Israel, intends to hold in Brazil, in 2004, in partnership with the Ministry of Science and Technology. This information was given by Mr. Arie Zehavi, Vice-President for Latin America of the Israeli institution, during one of his many visits to Brazil in 2003, when he met with ministerial authorities. Mr. Zehavi also visited Brazil to grant a special prize from the Institute to President Luís Inácio Lula da Silva, which will be given on a date yet to be defined in the year of 2004. According to Mr. Zehavi, the idea of granting a prize to the Leader of the Brazilian Government was brought forth by Mr. Ilan Chet, President of the Institution that was especially touched by the Zero Hunger Program. Mr. Chet, who is himself an expert in the sector of food and a consultant of the World Hunger Organization, believes that the fact that the Brazilian Government has made of addressing the hunger problem deserves recognition, taking into account that this is still maybe one of the major problems of humanity.

Weizmann's actions in the Country

also include other initiatives that are already being implanted, among them, the institute's participation, in partnership with the Conib (Israeli Confederation of Brazil), in the Itinga Project, which is part of the Federal Government's Zero Hunger Project. Another important item of Weizmann's activities was the signing of a wide cooperation agreement with the Israeli Albert Einstein Hospital's Institute of Teaching and Research, in the area of brain studies.

The approximation of the Weizmann Institute and Brazil has the primordial objective of transferring the excellencies in which each of the countries is ahead in. According to Mr. Zehavi, the Brazilian authorities have displayed interest in getting to know better the Israeli experience in the area of alternative energies, especially solar energy in isolated communities and also the innovations in the area of agro-technology to incentivate the development of the Country's semi-arid lands. The field of aerospace technology is another that is on the list of Brazilian interests, besides the advances in the nuclear sector with varied applications. These are segments in which Israel is internationally renowned for its expertise, and in special, the Weizmann Institute.



Zehavi apostava em parcerias

Inovação em serviços de localização

Compera e LocatioNet unem-se para conquistar mercados

Estar sempre um passo à frente dos concorrentes. Foi inspirada por este conceito que a empresa brasileira de soluções para internet e internet móvel Compera firmou, há mais de um ano, uma parceria estratégica com a companhia israelense LocatioNet, especializada em tecnologia para serviços de localização wireless (LBS). O objetivo desta aproximação não foi apenas conquistar o mercado nacional, mas também expandir sua presença na América Latina.

Segundo os termos desta parceria, a LocatioNet entra com os seus produtos e a Compera desenvolve as aplicações baseadas em SMS, WAP e Handheld Wireless. Juntas, estão oferecendo às operadoras de telefonia celular um serviço inédito no País, colocando à sua disposição uma das tecnologias mais avançadas do mundo - a LocatioNet Platform, que facilita o acesso às informações de localização dos usuários. Para Fábio Caldeira, diretor de Telecom da Compera, "os mercados brasileiro e latino-americano estão tendo a oportunidade de

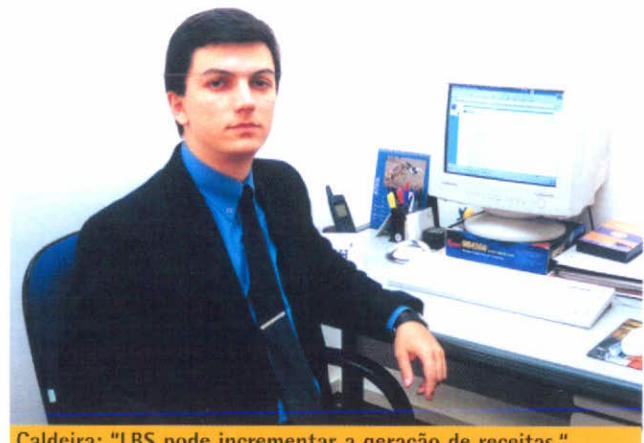


implementar estes serviços para seus usuários e incrementar a geração de receita, tanto pelo aumento no portfólio de serviços quanto pela fidelização de seu assinante".

Os serviços de LBS são sucesso no mundo todo, apesar de ainda não serem utilizados no Brasil. Na Europa, as operadoras consideram o serviço de LBS como um elemento capaz de gerar valor agregado ao comércio eletrônico, bem como o tráfego em suas redes. A expectativa é que as operadoras conectem 70% de seu conteúdo com recursos de LBS, agregando novos valores e dando ao usuário a possibilidade de utilização de internet móvel com informações precisas e em tempo real. Por exemplo, o Yankee Group acredita que, em 2005, na Europa, os serviços baseados em localização serão responsáveis por 31% do total da

receita de US\$ 6,37 bilhões gerada pelo tráfego de dados móveis, superando portais de voz (15%) e serviços de mensagens (15%). Visões otimistas prevêm que o LBS gerará, na Europa, uma receita total de valor agregado entre US\$ 20 bilhões a U\$ 33 bilhões por ano a partir de 2005.

Nos Estados Unidos, o desenvolvimento dessa tecnologia está centrado na possibilidade de ser um auxílio para situações de emergência. Segundo a Associação Internacional e Oficial de Segurança Pública, 60% dos norte-



Caldeira: "LBS pode incrementar a geração de receitas."

americanos que utilizam celulares adquiriram o aparelho por questões de segurança. Com o recurso de LBS, agora o usuário pode ser localizado pela polícia, além de ter um link direto para chamados de emergência.

No Brasil, segundo Caldeira, além

PARCEIRAS NO DESENVOLVIMENTO, EDUCAÇÃO E CULTURA.



DESENVOLVENDO A
EDUCAÇÃO, PARA
GERAR A PAZ

CIDADES IRMÃS
SOROCABA & SOROCABA
Sorocaba
Governo Municipal

Sorocaba
Governo Municipal

Innovation in services of localization

Inspired by the concept of being "a step ahead of its competitors", Compera, a Brazilian company dedicated to coming up with solutions for the Internet and Mobile Internet, established, more than a year ago, a strategic partnership with the Israeli company LocatioNet, specialized in technology for wireless services of localization (LBS). The goal of this partnership was not only to conquer the domestic market, but also to expand its presence in Latin America.

In agreement to the terms of this partnership, LocatioNet provides its products and Compera develops applications based on SMS, WAP and Handheld Wireless. Together, they are offering to the cellular phone operating companies an unheard of service in the region, putting at their disposal one of the world's most advanced Technologies -LocatioNet Platform, which facilitates the Access to information by its users. According to Mr. Fábio Caldeira, Compera's Director for Telecommunications, "the Brazilian and Latin American markets are having the opportunity of implementing these services for their users and increasing the generation of revenues both through the widening of their portfolio of services and the loyalty of their users".

LBS's services are successful worldwide, in spite of the fact that they are not yet being used in Brazil. In Europe, the operators consider the LBS service as an

element capable of generating aggregated value to the electronic commerce, as well as the traffic within their networks. The expectation is that the operators connect 70% of their content to LBS resources, adding new value and giving the possibility for the users to use the mobile Internet with precise information and in real time. The Yankee Group, for example, believes that in 2005, in Europe, the services based on localization are responsible for 31% of the total revenues of USD\$ 6,37 billion generated by the traffic of mobile data, surpassing the voice portals (15%) and message services (15%).

In the United States, the development of this technology is centered on the possibility of being an aid in emergency situations. According to the International and Official Association of Public Security, 60% of the US citizens have acquired a cell phone due to security reasons. Presently, with the LBS resource, the user may be localized by the police, besides having a direct link for emergency calls.

In Brazil, according to Mr. Caldeira, besides the new options for users, the Brazilian operators have benefits such as the possibility of generating new revenues from these services. They are beginning to use the installed infrastructure in order to identify the user's ID by cells, and as of now, introduce services based on localization.

das novas opções para o usuário, as operadoras brasileiras têm benefícios como a possibilidade de gerar novas receitas a partir desses serviços. Estas começam a utilizar a infra-estrutura instalada para identificar o ID do usuário por células e podem, desde já, introduzir serviços baseados em localização. E ainda contam com um mercado propício para oferecer estes serviços que já são muito utilizados em outras partes do mundo.

A parceria LocatioNet/Compera foi a primeira anunciada pela empresa israelense desde que começou suas atividades

mente às necessidades dos usuários com uma grande variedade de aparelhos celulares. A plataforma integra facilmente a rede existente do operador, o atendimento ao usuário, a emissão de faturas e o sistema Omap. O potente motor GIS da LocatioNet suporta a reprodução de mapas, a geocompilação e o itinerário para todos os aplicativos integrados de serviço LBS da Plataforma LocatioNet. Esta é uma empresa internacional com escritórios nos Estados Unidos, na Europa, América do Sul e em Israel.

A Compera é uma empresa líder no mercado brasileiro de internet móvel, fornecendo soluções tecnológicas para corporações, possibilitando a mobilidade necessária através de qualquer dispositivo - desde um terminal internet até um telefone celular - para o acesso a seus sistemas de informação. As soluções de Mobile Business da empresa são utilizadas por grupos de vendas, equipes de campo, executivos e clientes finais. A Compera também oferece soluções de Serviços de Valor Agregado para usuários finais, como chat e portal de mensagens de texto no celular (SMS), soluções WAP, entre outras aplicações, para operadoras de telefonia celular do Brasil e da América Latina.

No mercado desde 1998, a empresa recebeu seu primeiro aporte de capital do grupo Rio Bravo Investimentos, que tem entre seus sócios Gustavo Franco, ex-presidente do Banco Central e também conselheiro da Compera. Em 2001 a empresa atraiu diversos clientes e parceiros na área corporativa e de telefonia celular e firmou-se como forte nome nacional em soluções que integram internet e internet móvel, apostando em sua capacidade de entrega de soluções altamente inovadoras. Entre seus clientes estão Gradiente, TIM, Divo, Bosch, Warner Lambert, Sie-mensVDO, BankBoston, além de outras empresas e operadoras de telefonia celular.

PERFIL DAS EMPRESAS

Com um histórico de mais de dez anos na área de serviços baseados em localização, a LocatioNet oferece a plataforma mais integrada e abrangente para os serviços baseados em localização sem fio. O middleware da LocatioNet integra conteúdos, aplicativos, tecnologias GIS e de determinação de posicionamento para atender rápida-

Todas as moedas do mundo num só lugar.

A Cotação é a maior distribuidora de câmbio turismo do País. Fundada em 1985 e credenciada pelo Banco Central, tem mais de 100 mil clientes, que tem à disposição, com toda a segurança :

- Papel Moeda – Disponível em mais de 10 moedas (Dólar Americano, Euro, Libra Esterlina, Won entre outras).
- Travelers Cheques American Express – Disponíveis em 7 moedas e aceitos em milhões de estabelecimentos em todo o mundo.
- Cartão Rendimento Visa TravelMoney – Cartão pré-pago internacional, recarregável, que pode ser utilizado para compra ou saque.
- Transferências internacionais e compra de cheque em moeda estrangeira.*

Entrega em domicílio com hora marcada em toda a Grande São Paulo, região de Campinas, Vale do Paraíba e Rio de Janeiro.



- São Paulo: Av. Paulista, 809-19º tel.: 11 3178-8900 - Av. Faria Lima, 2092-18º tel.: 3817-0700 • Campinas: 19 3235-2550
- Rio de Janeiro: 21 2505-3500 e demais localidades 0800 14 67 77 • www.cotacao.com.br

Teoria das Restrições abrindo o mercado

*Goldratt Consulting
utiliza idéias de físico
israelense na área de
gestão empresarial*

Aproximadamente R\$ 1 milhão é o montante que foi investido na abertura da primeira consultoria de competitividade do Brasil, a Goldratt Consulting, em meados de 2002. A empresa é fruto da parceria entre o físico israelense Eliyahu Goldratt, guru da gestão empresarial moderna e autor da Teoria das Restrições (Theory of Constraints - TOC), Miguel Abuhab, fundador da companhia de software Datasul, e Celso Calia, dirigente do Instituto Goldratt no Brasil e um dos maiores especialistas sobre as teorias do físico israelense. É a primeira consultoria a aplicar os métodos baseados nas revolucionárias teorias do israelense para o gerenciamento das organizações.

Inicialmente, a companhia direcionou suas atividades para o setor industrial, propondo a otimização não só dos processos internos da fábrica, mas também de todo o ciclo que envolve a cadeia de suprimentos e nas organizações que já têm bases ERP instaladas. "Realizamos associações com software

houses, que já têm disponível produtos alinhados com a Teoria das Restrições", explica Calia.

Trata-se da primeira empresa de consultoria do País na aplicação de métodos baseados nas revolucionárias teorias de Goldratt para gestão das organizações. Outro fato inédito é o condicionamento de parte da remuneração dos serviços prestados pela consultoria aos resultados obtidos pelo cliente. De acordo com Celso Calia, "a Goldratt Consulting mudou paradigmas ao relacionar sua receita aos efeitos diretos causados pelos resultados dos serviços nas empresas". Até 2006, 80% dos projetos serão conduzidos dentro desta política comercial.

Segundo Calia, a proposta da Goldratt Consulting é orientar as empresas a atingirem seus objetivos estratégicos, implementando um sistema de gerenciamento holístico, baseado em métricas que refletem o desempenho completo, incluindo todas as áreas das organizações. O objetivo é otimizar o resultado global melhorando o desempenho de algumas poucas funções essenciais limitantes do negócio – as chamadas Restrições.

A Teoria das Restrições, cunhada por Goldratt, causou enormes transformações na gestão industrial nos últimos 20 anos, mas não é conhecida por uma grande parcela dos dirigentes e empresários brasileiros. Desde sua criação, a empresa vem atuando como consultoria de competitividade – nas áreas de educação, modelagem e implementação de metodologias e ferramentas de gestão holística. Entre seus serviços destacam-se: projetos holísticos; gestão



Calia: "Goldratt mudou paradigmas"

de decisão; seleção e implementação de sistemas de informação; gerenciamento de pessoas e soluções logísticas (na empresa e na cadeia de suprimentos).

Grande parte das empresas retraiu seus investimentos em tecnologia da informação após a onda dos sistemas para gestão empresarial (ERP), que mobilizou grandiosos recursos e, em muitos casos, gerou pouco retorno sobre estes investimentos. Para Calia, é necessário mudar as regras de negócios para melhor utilizar os poderosos recursos tecnológicos disponíveis e gerar – de fato – resultados financeiros para as empresas. Segundo ele, a Goldratt Consulting vem orientando as organizações a adotar as tecnologias emergentes mais adequadas – como Business Intelligence, CRM e Supply Chain, entre outras – que contribuem para a real modernização da gestão e, principalmente, que tragam benefícios financeiros e rápido retorno sobre os investimentos realizados. “É importante enfatizar que todos estes projetos são elaborados com a participação direta dos dirigentes das empresas. Esta participação é fundamental porque todo o redirecionamento estratégico e a escolha dos recursos de tecnologia da informação compatíveis e necessários são realizados em conjunto, com uma cumplicidade que fortalece a decisão.”

Goldratt é um crítico contundente dos exacerbados investimentos das empresas em tecnologia e propõe mudar as regras de negócios para melhor utilizar os recursos tecnológicos disponíveis e gerar resultados financeiros efetivos.

Theory of Constraints Opening Up the Market

Approximately R\$ 1 million is the amount that was invested in starting up the first competitiveness consultancy of Brazil, Goldratt Consulting, in the beginning of 2002. The company is the result of a partnership between the Israeli physicist Eliyahu Goldratt, the guru of modern managerial entrepreneurship and author of the Theory of Constraints- TOC; Mr. Miguel Abuhab, founder of the software company Datasul; and, Mr. Celso Calia, head of the Goldratt Institute in Brazil and one of the key experts on the Israeli physicist's theories. It is the first consultancy company to apply the methods based on the Israeli's revolutionary theories to the management of companies.

Initially, the company directed its activities towards the industrial sector, proposing the optimization of not only the internal processes of the plants, but also, the whole cycle which involves the supply chains in the organizations that already have ERP bases installed. "We create associations with software houses that already supply products aligned with the Theory of Constraints", explains Calia.

It is the first competitiveness consultancy company in the country and the pioneer in the

application of methods based on Goldratt's revolutionary theories on managing organizations. Another innovation is the linkage of part of the remuneration for services rendered to the results obtained by the client. In accordance to Celso Calia, "Goldratt Consulting changed paradigms when it related its revenues to the direct effects caused by the results of the services in the companies". Calia states that Goldratt Consulting's objective is to orient companies toward achieving their strategic goals, based on systems that reflect their complete performance, including all areas of the organizations. The objective is to optimize the global result by improving the performance of a few essential functions that limit the business – the so called Constraints.

The Theory of Constraints, named by Goldratt, has caused enormous changes in industrial management in the last 20 years, but, it is not yet known to a great number of Brazilian managers and entrepreneurs. Ever since its creation, the company has been acting as a competitiveness consultant in the areas of education, modeling and implementing methodologies and tools in holistic management.

Durante uma de suas visitas ao Brasil, em 2002, quando realizou o seminário “Necessário e Suficiente”, afirmou que “a tecnologia somente traz benefícios se ela for capaz de reduzir uma limitação.

O físico israelense foi considerado “um gênio” pela *Business Week*, “um guru da indústria”, segundo a *Fortune* e, “um iconoclasta” para a *The Economist*. É autor da mundialmente conhecida

Teoria das Restrições e já vendeu mais de 3,5 milhões de livros traduzidos em 27 idiomas, entre eles o best-seller “A meta”, “Mais que sorte, um processo de raciocínio”, “Corrente crítica” e outros.

A Goldratt Consulting possui um escritório central em São Paulo e unidades em Campinas, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, Minas Gerais e Rio Grande do Sul, somando 23 profissionais.

Comunicação arrojada

SAC (11) 6100.8601
www.dynacom.com.br

DYNACOM



TA•3200
Para 2 Linhas sendo
2ª Central de Portaria
Bloqueio com chave para
dígito 9, DDD, DDI e total



TA•3000
Espera com música
Bloqueio com chave para
dígito 9, DDD, DDI e total



MagiCall
Identificador de Chamadas
Telefônicas com 90
Memórias para NOME e
NÚMERO do telefone de
quem está ligando

Kavado, garantindo aplicativos

*Criada há quatro anos,
empresa está presente no
País desde o início de 2003*

Quanto mais a comunicação via rede consolida-se no mundo corporativo, mais aumenta a necessidade de ferramentas que garantam a sua segurança em todos os níveis de atividade. Por mais sofisticados que sejam os IDS e firewalls encontrados atualmente no mercado, nem sempre são suficientes para impedir a violação dos sistemas. Foi pensando em encontrar uma solução para as ameaças aos aplicativos na rede que a israelense Kavado Inc. iniciou suas atividades, em 2000, lançando dois produtos que foram imediatamente aceitos pelo mercado: o InterDo e o ScanDo. O primeiro é uma ferramenta que bloqueia as tentativas de invasão, garantindo que os aplicativos sejam utilizados de acordo com os objetivos especificados pelo usuário; e o segundo faz um exame minucioso da rede para identificar os pontos mais sensíveis às ameaças.

A Kavado é uma empresa de capital privado que tem recebido investimentos de vários fundos de capitais, entre os quais do Neurone Ventures II, Bank of America Equity Partners, Pequot Ventures e 31 Group. Com a matriz em Nova York (EUA), mantém o seu Departamento de Pesquisa e

Desenvolvimento em Israel, onde está instalada a infra-estrutura para o surgimento e desenvolvimento de novas tecnologias para aumentar a segurança na área de aplicativos para a rede. Seus produtos são colocados no mercado internacional através de uma rede de distribuidores, revendedores e também através de serviços de fornecedores via internet. Faz parte da estratégia da companhia atuar através de parcerias.

Presente no Brasil desde o início de 2003 através de uma representação sob a direção de Shemi Jacob, a Kavado fez uma parceria com a Unisys, empresa que oferece serviços e soluções de Tecnologia da Informação em todo o mundo, com atuação em mais de cem países. Segundo os termos deste acordo, a Unisys passa a oferecer aos seus clientes a tecnologia da empresa israelense como opção na área de segurança de aplicativos. "Trabalhar ao lado de empresas consagradas no mercado brasileiro é o melhor caminho para a divulgação dos nossos produtos, pois a partir do momento que uma empresa como a Unisys os apresenta como opção aos seus clientes, está dando o seu aval à qualidade de nossa tecnologia e este é um dado fundamental para o usuário", explica Jacob. Para ele, o



Solução luminosa

SAC (11) 610.8601
www.dynacom.com.br

DYNACOM



Iluminação de Emergência IE-16
Funciona com bateria recarregável
Acende automaticamente na falta de energia
Autonomia até 6 Horas



Lâmpadas Econolite
Substitui lâmpadas comuns com economia de até 80% de energia

próximo passo para consolidar a presença da Kavado no Brasil, em tempo ainda não determinado, será a abertura de uma subsidiária. "Ter uma presença estruturada e sólida no País será muito melhor para a empresa e, principalmente, para os clientes", ressaltou. Sua tecnologia pode ser vista em funcionamento em unidades da Unimed, em Campinas.

A eficácia da tecnologia Kavado já é mundialmente reconhecida, apesar de ser uma empresa relativamente nova. Dois anos após sua fundação, teve os seus dispositivos InterSo e ScanDo escolhidos pela SC Magazine como os melhores produtos na área de segurança da informação em 2002. No mesmo ano, a empresa recebeu a láurea Information Security Leadership Award, na categoria Business Continuity Strategy, durante um evento sobre segurança na rede realizado em Nova York.

Kavado, Safeguarding Software's

The more the network communication is consolidated in the corporate world, the more it increases the need for tools that guarantee safety at all levels of activity. Even though sophisticated, the IDS and firewalls presently available in the market are not always enough to prevent the violation of systems. Aiming at finding a solution for the threats to network software's, the Israeli company Kavado Inc. began its activities four years ago, by launching two products that were immediately accepted by the market: the InterDo and the ScanDo.

Founded in 2000, it is a private capital company that has received investments from many capital funds. With headquarters in New York - USA, it maintains its Department of Research and Development in Israel, where the infrastructure for creating and developing

new technologies to increase security in the area of network software's is installed.

Operating in Brazil since the beginning of 2003 through a Representative Office under the direction of Mr. Shemi Jacob, Kavado has made a partnership with Unisys, a company that offers services and solutions in Information Technology throughout the world, being active in more than 100 countries. In accordance to the terms of this partnership, Unisys starts to offer its clients, the technology developed by the Israeli company as an option in the area of software security. For him, the next step towards consolidating Kavado's activities in Brazil, without a defined time-frame, will be the opening up of a subsidiary. "To have a structured and solid presence in the country will be much better for the company, and mainly, for its clients", he remarked.

SAC (11) 6110.8601
www.dynacom.com.br

DYNACOM

A Dynacom
apresenta

Cine at Home®

O som do cinema
em sua casa

Para transformar sua sala de TV em sala de cinema, além do DVD ou videocassete estéreo, você precisa de um equipamento que recrie a experiência do som cinematográfico. Combinando a beleza do design inovador com um meticuloso projeto eletroacústico, a Dynacom lança o XSound System. É um equipamento completo que introduz um novíssimo conceito em Cine at Home®, recriando com perfeição os efeitos surround e os graves do subwoofer que fazem a diferença do som de cinema. Descubra tudo sobre o fantástico mundo do Cine at Home®. Faça sua estréia instalando um XSound System da Dynacom na sua sala, e seja o protagonista de um final mais que feliz.



Innofence detecta tentativas de invasão em grandes áreas

High Security e Magal juntas

Parceria feita há um ano visa a divulgação e a comercialização de tecnologias de ponta

A High Security, empresa paulista que integra o Grupo High Technology Ltda., participou da Exposição Internacional de Segurança - Expo Security, em novembro último, demonstrando a tecnologia das empresas israelenses Magal Security Systems Ltd. e da Baran Advanced Technologies, comercializadas no Brasil com exclusividade pela companhia há um ano. São diferentes sistemas de segurança que têm o selo de líderes mundiais no segmento e que respondem pela produção de mais de 20 itens muito usados em diversos países.

Com mais de trinta anos implementando sistemas de segurança ao redor do mundo, o Grupo Magal desenvolve tecnologia de última geração e é líder mundial em vendas no segmento de segurança perimetral. Através da parceria estratégica feita com a High Security, está colocando à disposição do

mercado brasileiro sua experiência nas áreas de segurança aeroportuária, governamental, industrial, militar, condominal e prisões. Cerca de 90% das penitenciárias norte-americanas com segurança eletrônica adotaram os sensores com o selo Magal. No Canadá, todas as penitenciárias federais de média e máxima segurança já instalaram os sistemas de proteção perimetral.

A Magal conta em seu quadro com a experiência de profissionais que dedicaram grande parte de sua vida às Forças de Defesa de Israel, entre os quais Emanuel Shaked, diretor da companhia, que visitou o Brasil no segundo semestre de 2003. Nos últimos anos, com a expansão do tráfico de drogas e do terrorismo, Shaked especializou-se em soluções tecnológicas para impedir invasões e agressões contra pessoas e patrimônios. Em uma entrevista concedida à revista Security durante sua permanência no

País, Shaked enfatizou que a força da Magal e a sua capacidade de solucionar problemas estão no fato de estudar as condições peculiares de cada situação em cada país no qual atua. "Antes de elaborarmos um projeto e uma solução fazemos um estudo sobre a mentalidade e a educação em segurança da população envolvida no problema. Ou seja, não existem soluções padronizadas." Segundo ele, no entanto, praticamente tudo que se desenvolve atualmente em termos de tecnologia militar e conhecimento tático pode e deve ser aplicado na proteção das pessoas e das empresas.

Em relação à situação específica no Brasil, Shaked disse ter conversado com várias pessoas que entendem o que significa atualmente segurança, mas disseram-lhe ser este o problema mais grave do País: o fato de a maioria dos empresários não compreender que segurança é mais do que ter um guarda na porta. Para ele, o melhor caminho para modificar este quadro é educar os empresários e a população para que se preparem e entendam o que significa "segurança", vendo nela um instrumento de proteção contra agressões a pessoas e patrimônios. Shaked enfatizou, ainda, que a Magal não vende apenas equipamentos para proteção, mas desenvolve todo um projeto baseado em sua expe-



Sistemas para áreas internas e externas

High Security and Magal together

High Security, a company of the State of São Paulo that is a part of the High Technology Ltda Group, participated in the Expo Security last November. In its stand was displayed the technology of the Israeli companies Magal Security Systems Ltd. and Baran Advanced Technologies, that have been commercialized with exclusivity by the company for one year. They are different security systems that have the seal of world leaders in the segment of security and that are responsible for the production of more than 20 items that are used by many countries throughout the world.

With more than 30 years of implementing security systems around the world, the Magal Group develops the newest technology and is a world leader in Sales in the segment of perimeter security. Through the strategic partnership made with High Security, it is making available its experience in the areas of security concerning airports, governments, industry, military, condominiums and penitentiaries in the Brazilian market.

Magal has on its staff experienced professionals that have dedicated a great part of their lives to the Israeli Defense Forces, and among

them, Mr. Emanuel Shaked, company director, who visited Brazil in the second semester of 2003. In an interview given to the magazine Security while in the Country, Mr. Shaked emphasized that Magal's strength and capacity to solve problems are based on the fact of studying the particular conditions of each situation in each country in which it operates.

Those who visited the High Security stand had the opportunity of getting to know innovations such as the Innofence that detects attempts of invasions and protects systems without interfering with the architectural project. The DTR 2000 is the security resource adopted by 50% of US penitentiaries, and many US, European and Middle Eastern airports have also chosen the DTR 2000. The DTR adapts well to petroleum refineries, nuclear power plants and energy generating plants such as Itaipu and others.

High Security is part of the Koereich Telecom Group that operates in areas of communication, engineering e-commerce and security. Having initiated its activities in 1975, the group is headquartered in Florianópolis (SC), has more than two thousand employees, and is certified by the ISO 9002.

riência, transmitindo aos seus clientes não apenas produtos e sim um conceito do que seja segurança e como se proteger.

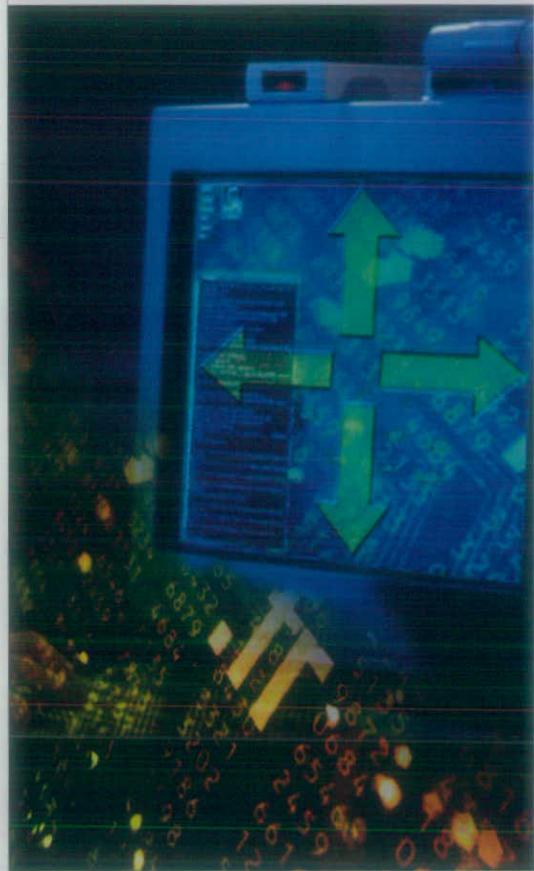
Quem passou pelo estande da High Security teve a oportunidade de conhecer inovações como o Innofence, que detecta tentativas de invasão e protege sem prejudicar o projeto arquitetônico. Já o DTR 2000 é o recurso de segurança adotado por 50% das prisões nos Estados Unidos. Diversos aeroportos norte-americanos, europeus e do Oriente Médio também optaram pelo DTR 2000. O DTR se adapta bem em refinarias de petróleo, usinas nucleares e plantas geradoras de energia, como Itaipu e outras.

Já o DTS 1000 é o único sistema de rastreamento e de detecção capaz de acionar o alarme e mostrá-lo em vídeo. É muito eficiente nas grandes áreas: evita in-

vasões, vandalismo e acessos não autorizados. O Magnet, sistema de gerenciamento e controle avançado, integra vários e diferentes sistemas de segurança internos ou externos. "Nosso conceito não é apenas colocar produtos no mercado, mas sim atender às necessidades dos clientes com as soluções de alta tecnologia que dispomos. Através deste entendimento, podemos transformar necessidades em produtos", afirma o diretor da High Security, Sidnei Bispo.

A empresa faz parte do Grupo Koereich Telecom, que atua nas áreas de comunicação, engenharia, e-commerce e segurança. Tendo iniciado suas atividades em 1975, o grupo está sediado em Florianópolis (SC) e possui mais de dois mil funcionários, sendo detentor da certificação ISO 9002.

Magic, exclusividade Repullo



O grupo brasileiro é o único distribuidor da empresa no Brasil e no Mercosul

De usuário a distribuidor exclusivo. Esta é a trajetória do Grupo Repullo, que em 1993 adquiriu pela primeira vez a ferramenta de desenvolvimento da empresa israelense Magic Software Enterprise (MSE), então comercializada no Brasil pela Compugraf. Os resultados positivos obtidos em função do produto foram tantos que, em 1998, o grupo tornou-se distribuidor exclusivo não apenas no País, mas também em todo o Mercosul, sendo especialmente selecionado pela companhia de Israel. Segundo o diretor da empresa, Rodney Repullo, desde então, o grupo vem aumentando sua participação no mercado nacional, crescendo em média 50% ao ano. Em 2003, esse índice chegou a 70%. Para obter estes resultados, o Grupo Repullo investiu, somente no ano passado, aproximadamente R\$ 100 mil em marketing na Magic Software Brasil, incluindo a participação em eventos e feiras do setor.

Desde que se tornou seu distribuidor exclusivo, o Grupo Repullo adotou a seguinte estratégia: workshops semanais em sua sede para apresentação e divulgação dos produtos, telemarketing, além de seminários abertos ao público duas vezes por ano. "Tais iniciativas visam mostrar ao consumidor potencial as vantagens que a linha israelense oferece e os diferenciais em relação aos concorrentes."

Tecnologia voltada para o desenvolvimento e integração de sistemas, a linha Magic possui a vantagem de facilmente permitir a integração de sistemas diferentes e, no desenvolvimento, se diferencia pelo aumento da produtividade devido à rapidez com que os sistemas são criados. Além de garantir o treinamento aos clientes, o

Grupo Repullo assegura ainda a manutenção constante. Se o usuário fizer a opção por um pagamento anual, terá também direito às atualizações contínuas da linha. Outro ponto ressaltado por Rodney Repullo é que os lançamentos de novos produtos são feitos simultaneamente em Israel e no mercado internacional, incluindo o Brasil. "Ou seja, os nossos clientes têm acesso às inovações imediatamente."

A credibilidade e a aceitação dos produtos Magic podem ser comprovadas pelas palavras daqueles que a utilizam. Segundo Robinson Oscar Klein, diretor da Abyz Informática Ltda., produtora do ERP-Cigam, "a produtividade do Magic foi fundamental para tornar o ERP-Cigam um produto competitivo no mercado. Em oito anos construímos o que os concorrentes levaram 20 para fazer". Para José Eugenio Terra, diretor-executivo da Teletarget, divisão de telemarketing do Círculo do Livro, "o que a Magic tem de melhor é a flexibilidade para manutenções e o ganho de tempo de desenvolvimento. Isto é primordial para uma empresa como a nossa – prestadora de serviços – onde cada cliente pensa de um jeito e quer ser tratado de maneira diferente. A facilidade de integração ao ambiente da web e as múltiplas bases de dados tornam-se grandes vantagens competitivas em relação às outras ferramentas, pois o tempo de implementação – e, consequentemente, seu custo – torna-se muito menor e permite que uma empresa chegue na frente da outra em uma concorrência".

A Cooperativa de Crédito dos Funcionários da Cisper também está utilizando tecnologia Magic, com a adoção do software de gestão CoopWeb, que per-

mite aos cooperados analisarem seus próprios empréstimos. O sistema foi desenvolvido especialmente para a cooperativa em plataforma Magic para gerenciar, integrar e facilitar todas as informações dos cooperados. Um detalhe importante: o CoopWeb atende às exigências da Lei do Cooperativismo, às normas estabelecidas pelo Banco Central, permite administrar as operações de investimentos e empréstimos dos cooperados e funcionários, além de automatizar o processo de integração com banco e folha de pagamento. Possibilita ainda realizar consultas cadastrais, administrar a Conta Capital da cooperativa, gerenciar empréstimos de curto e longo prazos, além de facilitar a efetivação de operações financeiras, realizando os empréstimos sem a necessidade de o cooperado ir pessoalmente à instituição. Até a implantação do CoopWeb, todas as informações eram informatizadas, mas não integradas.

O êxito dos produtos da Magic foi também mencionado em reportagem da revista *Exame*, em uma edição de dezembro de 2002, na qual afirma que o sistema desenvolvido para a prefeitura de São Paulo, para automatizar terminais de ônibus, intitulado Terminal Inteligente, é um grande avanço e um exemplo de tecnologia de ponta. O sistema foi desenvolvido na ferramenta Magic em três meses. Toda a sua interface é web, utilizando a tecnologia Browser Client, e a



Repullo: "Negócios crescem em média 50% ao ano"

Magic, a Repullo exclusivity

From user to exclusive distributor. This is the path of the Repullo Group that in 1993, acquired for the first time a system from the Israeli company Magic Software Enterprise (MSE), which was then commercialized in Brazil by Compugraf. The positive results obtained in function of the product were so significant that, in 1998, the group became the exclusive distributor not only for the Country, but also for the whole Mercosul area, having been specially selected by the Israeli company. In accordance to the director of the company, Mr. Rodney Repullo, since then the company has been increasing its domestic market share, with an yearly average growth of 50%. In 2003, this growth rate reached 70%. In order to achieve these results, the Group Repullo invested, last year alone, approximately R\$ 100 mil reais in marketing of Magic Software Brasil, including the participation in the sectors events and fairs.

The Magic Line, a tool developed for integration, has the advantage of permitting the working together of different systems, being characterized by the increase in productivity with a higher speed. The credibility and acceptance of the Magic products can be ascertained by the com-

ments of those who use it. Mr. Robinson Oscar Klein, director of ABYZ Informática Ltda, producer of the ERP-Cigam states that, "Magic's productivity was fundamental to make the ERP_Cigam a product that is competitive in the market. In eight years, we have built what took the competitors 20 to do". The Credit Cooperative of the Employees of Cisper is also using the Magic technology, with the adoption of the managerial software CoopWeb. The success of the Magic products was also mentioned in a report published by the magazine *Exame*'s December, 2002 issue, which mentions that the system developed by Magic for São Paulo's City Hall to automatize bus terminals, named Intelligent Terminal, is a great advance and an example of groundbreaking technology.

Magic Software Brasil is a Repullo Group company, founded in 1992, and operates in the commercialization of Magic products, rendering training services, support and consultancy. Its product line includes the tools eDeveloper and iBolt. It is linked to Magic Software Enterprise (MSE), a subsidiary of the Israeli group Formula Systems Ltd that operates in the area of Information Technology.

integração entre os outros terminais é totalmente feita com o padrão XML.

A Magic Software Brasil é uma empresa do Grupo Repullo, criado em 1992, e atua na comercialização de produtos, prestação de serviços de treinamento, suporte e consultoria Magic. Sua linha de produtos inclui as ferramentas eDeveloper e iBolt. Está ligada à Magic Software Enterprise (MSE), subsidiária do grupo israelense Formula Systems Ltd., que atua no campo de tecnologia da informação, cujas ações são negociadas na Bolsa de Tecnologia de Nova York (Nasdaq). Com mais de 500 funcionários em todo o mundo – dos quais 170 atuando no setor de Pesquisa e Desenvolvimento –, a MSE está presente em mais de 50 países, seja

através de representantes ou escritórios próprios. Sua carteira de clientes inclui organizações como Allstate, Banco da França, Club Med, Financial Times, Hitachi, McDonalds e as Nações Unidas, entre outras.

Em dezembro de 2003, a MSE anunciou que, a partir de janeiro de 2004, suas ações passariam a ser incluídas nos índices das bolsas de valores Tel Aviv-75 e TelTek-15, sendo que o primeiro inclui as 75 maiores empresas considerando seu valor de mercado; e o segundo as 15 maiores de tecnologia, também em função do mesmo item. As corporações que fazem parte destes índices são negociadas no Sistema de Comércio Contínuo de Tel Aviv.

Investindo em cidadania



Além de se consolidar no mercado de agroquímicos, empresa desenvolve outros projetos

A edição de 2003 do Guia de Boa Cidadania Corporativa, uma publicação especial da revista *Exame*, lançada em dezembro, traz uma lista de empresas que desenvolvem projetos que refletem sua responsabilidade social em diferentes campos. Dentre as companhias destacadas na área de Educação está a israelense Milenia Agro Ciências por dois trabalhos: a Escola Formare, em Londrina (PR), que oferece um curso de assistente de sistemas de gestão, em parceria com a Fundação Iochpe e o Centro Federal de Educação Técnica do Paraná, a 20 jovens de baixa renda. Os alunos recebem salário, material

didático e fazem estágio na empresa, além de contar com assistência médica. As aulas são ministradas por 54 funcionários voluntários. O investimento anual do Formare é de R\$ 150 mil. O segundo projeto da Milenia é o *Jornal Viver em Comunidade* – com investimento de R\$ 30 mil –, também em Londrina, que funciona como ferramenta de comunicação entre a empresa e a comunidade, trazendo informações, anúncios gratuitos de produtos e serviços e acompanha os trabalhos da Escola Formare.

A empresa israelense foi incluída também no segmento Redução do Desemprego por seu projeto Geração de Emprego e Renda, em Taquari (RS). Com investimento anual de R\$ 100 mil, gera oportunidades para comunidades carentes, capacita para a execução de atividades produtivas e melhora a auto-estima. Uma das iniciativas foi a criação da Cooperativa de Produção, Comércio e Serviços de Taquari (Coopacom), que oferece cursos de artesanato, costura e serigrafia, culinária, reforma de móveis e serviços de manutenção. Cerca de 350 pessoas já participaram do curso. VIA Comunidade, em Londrina, é o segundo projeto da Milenia também no segmento Redução de Desemprego. VIA – Valorização, Integração e Ação – dá nome à iniciativa voltada para os aproximadamente quatro mil residentes no bairro Eucaliptos, vizinho à empresa. Entre as atividades desenvolvidas estão cursos de artesanato e produção de alimentos, como alternativas para geração de renda. O investimento é de R\$ 40 mil.

Com sede em Londrina, a Milenia

Agro Ciências faz parte do grupo israelense Makhteshim Agan, pertencente à Koor Industries – maior holding israelense, com atuação em 19 países nas áreas de química, alimentação, comunicações e tecnologia da informação – e está posicionado entre os maiores produtores de agroquímicos do mundo e primeiro no ranking mundial dos fabricantes de genéricos para a proteção da lavoura. A unidade de Londrina tem mais de 700 funcionários diretos, três plantas de síntese e formulação, oito gerências regionais de vendas e mais de 60 representantes espalhados por todo o país, além de uma estrutura de marketing com mais de 15 profissionais.

Segundo Luiz José F.M. Traldi, diretor da Milenia, "o ano de 2003 pode ser considerado o melhor ano da história recente da empresa. Uma série de fatores



Traldi: "Em 2003, resultados compensadores"

positivos que, associados, propiciou os excelentes resultados que a companhia está obtendo. Os preços das principais commodities agrícolas, o câmbio, as boas condições climáticas, as excelentes pro-

dutividades das principais lavouras associadas às importantes mudanças estratégicas internas, como a reestruturação da equipe de marketing e um maior foco em vendas no alcance de objetivos como grande redução dos estoques nos clientes, fez de 2003 um ano compensador dos pobres resultados obtidos em 2002".

Além disso, a Milenia lançou quatro novos produtos em 2003 – um herbicida para cana-de-açúcar, um herbicida para HF (hortifruti) e dois acaricidas para citros –, colhendo assim os primeiros frutos da decisão estratégica tomada há alguns anos de diminuir sua dependência do segmento de mercado de herbicidas para soja, em função da possível aprovação dos produtos transgênicos no Brasil. O resultado de todos esses fatores associados é um crescimento em vendas

Conforto como em casa

Segurança como em casa

Serviço como em casa

Kosher Meal como em casa

EL AL. Home away from home!

EL AL ISRAEL AIRLINES - RIO

BSD 12 2003

Investing in Citizenship

The 2003 edition of the Guide for Good Corporate Citizenship, a special publication of the magazine "Exame", issued in December, displays a list of companies that develop projects that reflect their social responsibility in different areas. Among the companies that were highlighted in the area of Education is the Israeli Milenia Agro Ciências, for two works: the Formare School, in Londrina, that offers a system management assistant course in partnership with the Iochpe Foundation and the Centro Federal de Educação Técnica do Paraná (State of Paraná's Federal Center of Technical Education), for 20 youth from low income families. Milenia's second project is the Newspaper "Viver em Comunidade" (Community Living), also in Londrina, that functions as a communication tool between the company and the community, publishing information, free ads of products and services and following the projects of the Formare School. The Israeli company was also included in the segment Reduction of Unemployment due to its project Employment and Income Generation in Taquari - RS. The VIA Community, in Londrina, is Milenia's second project dealing in the segment Reduction of Unemployment.

With headquarters in Londrina, Milenia

Agro Ciência is part of the Israeli Makhtesh-him Agan, the biggest producer of generic agrochemicals of Latin America. The Londrina unit has more than 700 direct employees, three syntheses and formulation plants, eight regional sales management areas and more than 60 sales representatives throughout the country, besides a marketing structure constituted by more than 15 professionals.

In accordance to Mr. Luiz Jose F.M. Traldi, a Milenia director, "2003 may be considered as being the best year of Milenia's recent history, a series of positive factors that together, brought about the excellent results that the company is achieving. The prices of the main agricultural commodities, the exchange rate, the good weather conditions, the excellent productivity of the main crops, associated to the key internal strategic changes, such as the restructuring of the marketing team and a stronger focus on Sales, aiming at objectives such as the great reduction of stocks in clients, is making this year compensate the poor results that were obtained in 2002". Besides this, Milenia launched four new products in 2003, and the result of all these associated factors led to a growth in Sales of 20%, and an increase of 180% in profitability compared to that of 2002.



da ordem de 20% e em lucratividade de aproximadamente 180%, se comparado com 2002. Traldi ressalta que a decisão de lançamento se dá localmente, seguindo um rigoroso estudo da necessidade e viabilidade econômica.

Para o diretor da empresa, o mercado agrícola brasileiro consolidou-se como um setor altamente produtivo, superavitário e razoavelmente independente das oscilações da economia nacional. Mostrou que tem competência suficiente para competir com outros grandes produtores mundiais, e tem enorme capacidade de crescimento se os fatores externos forem favoráveis. Para a Makhteshim Agan, o Brasil representa aproximadamente 20% das vendas totais anuais do grupo, mostrando portanto a sua grande importância e força.

Sua Porta de Entrada para Negócios no Brasil e no Oriente Médio

Envie seus dados pessoais ou de sua empresa (nome, razão social, endereço completo, telefone, fax, e-mail e área de interesse) para conhecer as opções que estes mercados têm a oferecer:

exportação, importação, congressos e feiras, cursos e seminários, intercâmbio tecnológico, joint-ventures, missões oficiais, turismo e parcerias.

*Sua solicitação será respondida com toda presteza, possibilitando um contato mais ágil e produtivo para seus futuros negócios.



Your Gateway for
Business in Brazil
and the Middle East

Send your company or personal information (name, commercial name, full address, phone, fax, e-mail and area of interest) to identify the options these markets have to offer:

export, import, congresses, fairs, courses, seminars, technological interchange, joint-ventures, official missions, tourism and associations.

Your request will be answered at once, assuring a prompt and constructive contact for your future business.



maringá turismo
global travel company



Consultoria e Gerenciamento em Viagens de Negócios, Eventos e Viagens de Incentivo

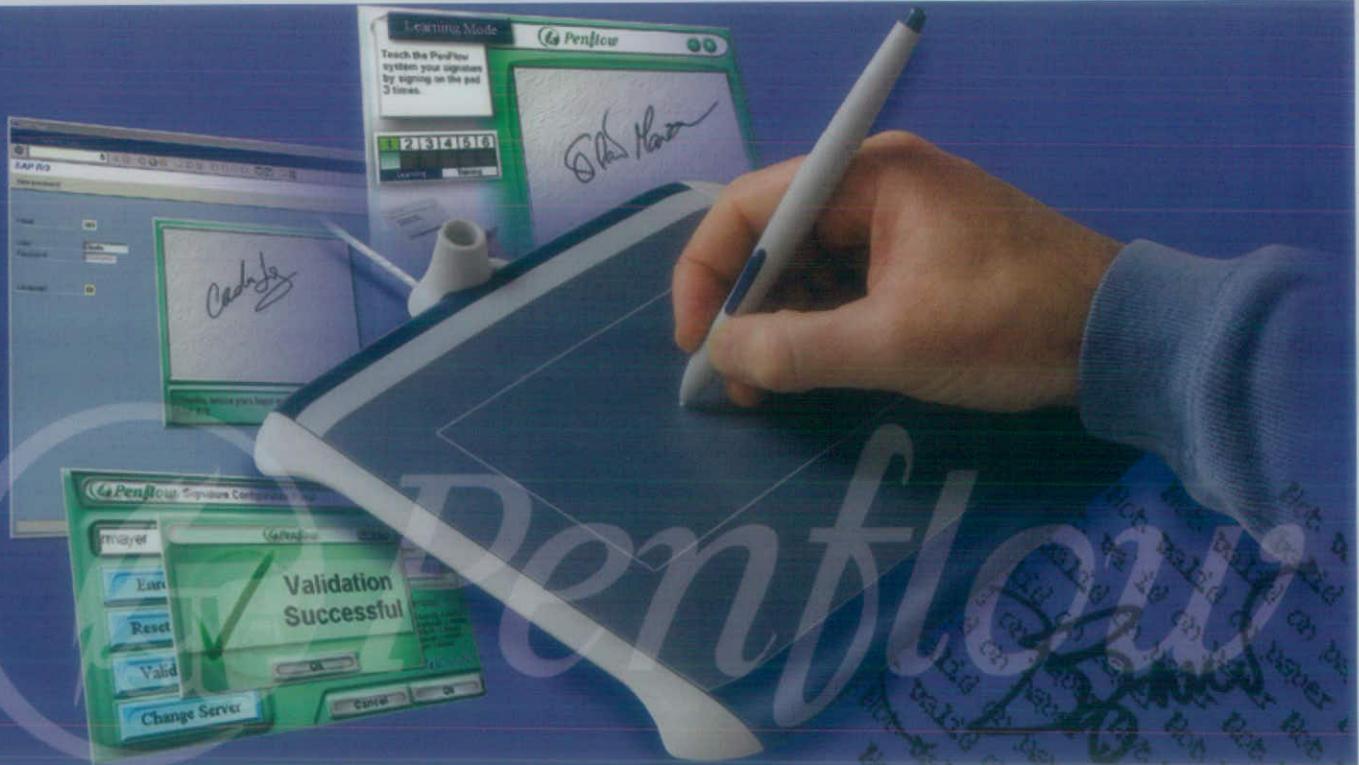


**Até 43 dias de prazo para pagamento
de passagens aéreas, hospedagem e
locação de automóvel.**

(11) 3156-7575 e 0800 - 125077 - outras localidades
mac.cliente@maringaturismo.com.br - www.maringawtt.com.br

São Paulo - Belo Horizonte - Campinas - Curitiba - Florianópolis - Novo Hamburgo - Porto Alegre
Ribeirão Preto - Rio de Janeiro - Santo André - Santos

Segurança ao alcance das mãos



Penflow, o software israelense que garante a certificação digital de assinaturas

Há quase dois anos, durante a Security Week Brasil 2002, realizada na Expo Amcham - Câmara Americana de Comércio, a Balance Consulting apresentou ao mercado nacional uma novidade: o Penflow, um software de segurança desenvolvido pela empresa israelense Wondernet. Este poderia ser apenas mais um produto voltado ao setor de segurança não fossem a sua singularidade e o seu caráter de inovação. O Penflow foi criado para substituir as senhas pela assinatura digital. A principal vantagem, segundo Rony Mayer, diretor da Balance Consulting, é que oferece mais segurança e praticidade sem que o usuário precise lembrar códigos ou tenha que trocá-los periodicamente, além de facilitar o fluxo de documentos dentro de uma empresa, pois permite a certificação digital de documentos usando infra-estrutura das chamadas Chaves Públicas (ICP).

Mas o que é exatamente o Penflow e como funciona? É uma solução que utiliza a tecnologia de reconhecimento biométrico para capturar uma assinatura manuscrita e analisar suas características únicas e individuais, tais como ritmo, velocidade, pressão, movimentos aéreos e aceleração da maneira de assinar de cada usuário. O Penflow visa a proteção de acesso a redes corporativas e certificação digital, funciona em ambientes de rede, intranet,

Lótus, Notes, SAP, MS Word e PDEF", explica Mayer.

O lançamento do Penflow fez parte do projeto Security Services implantado pela Balance Consulting, uma divisão da empresa voltada para o desenvolvimento de soluções completas de segurança. Segundo Mayer, o Penflow impõe um nível de segurança muito alto. Ao contrário de senhas, a assinatura não pode ser copiada, roubada ou esquecida. O software pode ser integrado com diversos sistemas e é totalmente escalonável, podendo validar até 40 assinaturas por segundo. É importante ressaltar que a solução não considera a forma (desenho) e a identificação é feita pela dinâmica da assinatura do usuário. A autorização é bem rígida e se o software não reconhecer a assinatura imediatamente o usuário recebe um aviso sobre o erro.

O Penflow funciona no ambiente cliente/servidor. Os perfis biométricos são armazenados em bancos de dados, tokens ou smart cards. A partir daí, os usuários são autenticados mediante a validação de suas assinaturas via LAN, WAN ou internet. Outra característica interessante do software é a sua capacidade de aprender as variações da assinatura que acontecem naturalmente com o passar do tempo, atualizando o Perfil Pessoal (Personal Profile) de quem o utiliza. Por isso, o sistema trabalha com seis assinaturas para cada usuário, padrão que vem de encontro justamente ao conceito de que ninguém faz duas assinaturas iguais.

O software Penflow utiliza a filosofia da chamada Autenticação

Biométrica de Assinatura, ou seja, é capaz de analisar parâmetros biométricos. Para isso, integra o software propriamente dito uma caneta e um Tablet Digital (mesa digitalizadora), cuja sensibilidade é tão grande que é capaz de perceber a aproximação da caneta antes mesmo do toque físico. Esta característica é que permite analisar movimentos que não fazem parte do grafismo, por exemplo, quando uma pessoa corta a

pela qual esta é feita, pois, como é sabido, um ser humano não consegue assinar duas vezes da mesma forma e uma assinatura jamais poderá ser copiada "bit" a "bit" mais de uma vez. Se alguém copiar, jamais poderá reutilizá-la, pois o Penflow é capaz de verificar se esta já foi usada uma vez e, se for 100% igual a uma já existente, o sistema a rejeita", ressalta Mayer.

O Penflow segue rigorosamente todas as normas mundiais para PKIs (Public Key Infrastructure - ou Infra-Estrutura de Chaves Públicas) e todos os algoritmos de criptografia que utilizam de códigos abertos e conhecidos, permitindo auditorias legais a qualquer momento. A legislação brasileira já reconheceu o caráter legal desta autenticação de assinatura através da MP 2200-2, que criou a ICP - Infra-Estrutura de Chaves Públicas Brasil, instituída para regulamentar o processo de certificação digital no País e prevê a utilização da biometria como parte fundamental na segurança de proteção às Chaves Privadas para assinaturas de documentos e transações eletrônicas. No texto sobre o Sistema Brasileiro de Pagamentos (SBP) está prevista, inclusive, a obrigação da utilização dessa tecnologia na sua segunda fase de implementação.

Mayer explica que o Penflow se ajusta às diferentes esferas de negócios, atendendo aos mais variados segmentos, como bancos, empresas de energia elétrica, forças armadas, tribunais, entre outros. O Penflow já está sendo utilizado pelos bancos Hapoalim e Leumi (Israel), Banco del Uruguay,



Mayer: "O Penflow segue normas mundiais"

letra "T" ou acentua a letra "I". Todos esses parâmetros são analisados em um contexto de tempo e então convertidos para o arquivo denominado Perfil Pessoal que, após ser criptografado pelo Penflow, é então armazenado.

"É muito importante entender que o Penflow é um sistema que analisa os dados biométricos e não o grafismo. Isto é importante porque a imagem da assinatura não importa e sim a maneira

CONSIST
Business Information Technology

30

Mais de trinta anos
de experiência em
Soluções de Negócios,
utilizando as mais confiáveis
e eficientes tecnologias.

Soluções em Software para Gestão de Negócios



- Gestão Empresarial
- Recursos Humanos
- Gestão de Relacionamento
- Business Intelligence
- Gestão de Conteúdo
- Gestão de Processos Administrativos
- Planejamento e Orçamento
- Gestão da Performance Corporativa
- Integração de Aplicações

Security at the reach of your hands

Almost two years ago, during the Security Week Brasil 2002, that took place at Expo Amcham – American Chamber of Commerce, Balance Consulting introduced an innovation in the domestic market – the Penflow, a security software developed by the Israeli company Wondernet. This product may have been just another product in the security industry had it not been for its singularity and the character of its innovation. The Penflow was created to replace passwords by digital signature. Its main advantage, in accordance to Mr. Rony Mayer, director of Balance Consulting, is that it offers security and is practical without the need for the user to memorize codes or need to periodically change them, besides easing up the document flow within a company, it permits the digital certification of documents by using the infrastructure of the so called Public Keys.

But, what is the Penflow exactly and how does it work? "It is a solution that uses the biometric recognition technology to capture a handwritten signature and analyze its unique and individual characteristics, such as rhythm, speed, pressure, aerial movements and acceleration of each user's signature. The Penflow aims at protecting the corporate Access and digital certification and it Works in Lotus Notes, SAP, of network and intranet ambients", explains Mr. Mayer.

The launching of the Penflow is part of the Security Services project implanted by Balance Consulting, a division of the company dedicated to the development of complete security solutions. The Penflow Works in the client/server ambient. The biometric profiles are stored in databanks, tokens or smart cards. From then on, the users are authenticated through the validation of their signatures via LAN, WAN or Internet. Another interesting characteristic of the software is its capacity to learn the variations of signatures that happen naturally with the passing

Força Aérea de Israel, Suprema Corte de Israel, CTEEP – Companhia de Transmissão de Energia Elétrica Paulista – no seu departamento de compras e de contratos, Petrobras e em teste por outras instituições.

of time, updating the Personal Profile of those who use it. Due to this, the system works with six signatures for each user, a standard provides the solution to the concept that nobody is capable of signing exactly the same twice.

Created by Wondernet, the Penflow received a quality certificate from the Hebrew

que o Banco Hapoalim se tornasse acionista da companhia que o desenvolveu. A Wondernet é uma empresa privada que surgiu em 1998 a partir de uma joint-venture entre a GraphiTech, empresa líder no mercado de CAD/CAM, e a Wacom, líder mundial no mercado de tablets eletrônicos. Possui 17 funcionários e está sediada no Kibutz Givat Hashlosha.



University of Jerusalem, institution that also uses the software. Wondernet is a private company that was founded in 1998 based on a joint-venture between GraphiTech, a market leading company in CAD/CAM, and Wacom, world market leader in electronic tablets. It has 17 employees and is headquartered in the Givat Hashlosha Kibutz. Balance Consulting is a company focused on information technology that offers consulting services, outsourcing, training and implementation of solutions. Founded in 1999, it is capable of offering SAP consultancy, the German managerial system which is a world leader in the segment.

Criado pela Wondernet, o Penflow obteve o certificado de qualidade da Universidade Hebraica de Jerusalém, instituição também usuária do software. O sucesso do produto e a confiança no seu potencial de mercado fizeram com

A Balance Consulting é uma empresa focada em soluções de tecnologia da informação e presta serviços de consultoria, outsourcing, treinamento e implementação de soluções. Criada em 1999, está credenciada para oferecer consultoria em SAP, o sistema de gestão empresarial alemão, líder mundial do segmento. Entre seus clientes estão empresas como Petrobras, Telemar, VCP, Atento, C&A, Davene, Bayer, Basf, GM e outras. Mantém, também, outros departamentos: Consultoria Rational, Portais Corporativos e Móvel Business, e Helpdesk, tendo criado recentemente a solução Balance Chemicals, que foca especificamente a área de gestão empresarial SAP para pequenas e médias empresas do segmento químico, que inclui tintas, vernizes, fertilizantes e plásticos.

Esqueça aquela história que os opositos se atraem. Prêmio chama prêmio.

A revista FLASH cobre as festas mais badaladas e os eventos mais prestigiados em que você sempre está presente. Por isso, sabemos o quanto é difícil ganhar um prêmio, assim como imaginamos o tamanho da sua sala de troféus. Conheça a nossa:

- Prêmio Fernando Pini de Excelência Gráfica 2003
- "Lançamento do Ano" do 17º Prêmio Veículos de Comunicação da Editora Referência
- Troféu Marketing e Negócios - Prêmio Internacional "Destaque Nacional 2003"

Anuncie na FLASH. Você e o seu cliente merecem todo esse glamour.



Revista FLASH. Sofisticação e informação com muita personalidade.
comercial@revistaflash.com • www.revistaflash.com

ACK: GAFES E MICHAEL JACKSON NA MAIS INCRÍVEL FESTA DO OSCAR



Uberlândia recebe Plastro Brasil

Cerca de US\$ 5 milhões foram investidos na implantação da primeira fábrica no País

Estar cada vez mais próxima de seus clientes para oferecer melhor atendimento. Foi uma das razões que levou a empresa israelense Plastro Irrigation a inaugurar, em julho de 2003, a Plastro Brasil em Uberlândia (MG). Os investimentos iniciais foram dirigidos para a construção da fábrica propriamente dita, instalação da extrusora de tubogotejadores e dos laboratórios de controle de qualidade, totalizando aproximadamente US\$ 5 milhões. Além dos tubogotejadores e tubos para micro-asperção, a fábrica monta microaspersores e

nebulizadores a partir de componentes produzidos pela matriz em Israel.

"Preocupada também com o pequeno agricultor, a Plastro está produzindo no Brasil conjuntos de irrigação localizada que funcionam por gravidade, sem necessidade de bombeamento. Estes conjuntos destinam-se a pequenos produtores e constituem uma excelente ferramenta para auxiliar as famílias de baixa renda que dispõem de área para plantar, assim como assentamentos rurais e pequenas propriedades. Nosso objetivo é instalar em breve mais uma máquina extrusora para fabricação

de outros modelos de tubogotejadores e células de montagem", explica Luiz Lima, gerente comercial da Plastro Brasil. Para construir a fábrica, a empresa obteve do governo de Minas Gerais a isenção de contribuição do ICMS, fato que tornará o produtor mineiro ainda mais competitivo.

Apesar de só ter inaugurado a unidade no País no ano passado, os produtos da Plastro Irrigation já são utilizados no Brasil há mais de 20 anos. "A principal razão da instalação da fábrica foi produzir, próximo do mercado consumidor, produtos cujo custo do frete internacional é significativamente alto. Desta maneira, a abertura de uma unidade fabril é uma medida de auxílio ao produtor para redução dos custos de investimentos", explica Lima. A tecnologia israelense está presente na

região dos Cerrados, nos pólos irrigados da região nordeste e na região de citricultura de São Paulo, Minas Gerais e Sergipe. Além da fruticultura, os produtos são largamente utilizados na citricultura e cafeicultura.

Diante das características e do potencial do mercado brasileiro, a empresa possui, além da unidade fabril, distribuidores para projetar, comercializar e instalar seus equipamentos em várias áreas do Brasil, consideradas chaves no setor agrícola, entre as quais Fortaleza (CE), Mossoró (RN), Recife (PB), Petrolina (PB), Bom Jesus da Lapa (BA), Montes Claros (MG), Brasília (DF), Goiânia (GO), Palmas (TO), Araguari (MG), Catan-duva (SP), Limeira (SP), Marília (SP), Franca (SP), Belo Horizonte (MG) e Alegre (ES). Além de vender os produtos a empresa

possui um departamento técnico que elabora projetos integrados, desde a obtenção do direito de uso da água (outorga) até a instalação, operação e o manejo da irrigação. Este departamento também é responsável pelo treinamento de usuários e projetistas da equipe de distribuidores.

Os resultados obtidos pelo setor agrícola brasileiro nos últimos dois anos e o papel estratégico que este vem desempenhando no superávit comercial do País revelam o potencial de crescimento do campo. Segundo Lima, apesar da ausência de dados estatísticos sobre as perspectivas de crescimento do segmento de irrigação, a estimativa da empresa é que o mercado nacional da localizada é da ordem de US\$ 50 milhões por ano, com crescimento anual avaliado em



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**

aproximadamente 10%. A escassez de recursos hídricos incentiva cada vez mais a utilização de equipamentos para irrigação localizada em substituição àquela por aspersão, dada a maior eficiência de aplicação da água. "Este fato nos indica que estamos na direção certa em fabricar e comercializar no Brasil produtos para irrigação localizada. Nossa previsão é atingir no primeiro ano 10% de participação e a partir daí ser o segundo maior provedor para este segmento no País", ressaltou o diretor comercial da Plastro Brasil.

Para Lima, a principal diferenciação da Plastro em relação aos concor-

rentes no Brasil e no exterior é a consistência da qualidade através de uma completa linha de produtos para irrigação localizada. Nos tubogotejadores há modelos com paredes desde 8 milésimos de polegada até 45. Há gotejadores e microaspersores convencionais e auto-reguláveis com características inovadoras como antidrenagem e anti-insetos. Os produtos são fabricados sob normas ISO e são rigorosamente testados. Cada bobina de tubogotejador (500 metros) tem a vazão de uma amostra de cinco gotejadores testados para atingir padrões de excelência conforme critérios internacionais.

"Em relação aos produtos, a carac-



Uberlândia receives Plastro Brasil

To be closer to its clients in order to offer the best service. This is one of the reasons that led the Israeli company Plastro Irrigation inaugurate in July 2003 Plastro Brasil in Uberlândia (MG). The initial investments of the plant were towards the construction of the plant itself, installation of the extrusion tube droppers and of quality control laboratories, summing up approximately USD\$ 5 million. Besides the tube droppers and microaspersion tubes, the plant also assembles microaspersors and nebulizers from components manufactured by its headquarters in Israel.

"Also concerned with the small producer, Plastro is producing in Brazil sets of localized irrigation that work with gravity, without the need of pumping. These sets are destined to small producers and constitute an excellent tool to help low income families that have an area to plant, and also rural settlements and small properties. Our goal is to install another extrusion machine to manufacture other tube dropper's models and other assembling cells soon", explains Mr. Luiz Lima, commercial manager of Plastro Brasil. In order to build the plant, the company obtained from the Government of Minas Gerais the exemption of the ICMS tax, a factor that makes the Minas Gerais producer more competitive.

Despite the fact of having inaugurated its plant in the Country only last year, the Plastro Irrigation's products have been already used in Brazil for more than 20 years. The Israeli technology is present at the "Cerrados" region, in the irrigated poles of the northeastern region and in the citricultural region of São Paulo, Minas Gerais and Sergipe. Besides the fruit culture, the products are largely used in the citriculture and coffee culture. Moreover, the company has a technical department that elaborates integrated projects, from obtaining the rights of using the water (grant) up to installation, operation and handling of irrigation. This department is also responsible for training the users and designers of the distributor's teams.

The results that have been reached by the Brazilian agricultural industry in the last two years and the strategic role that it has been having in the commercial surplus of the Country are a clear indication of the potential for growth in the field. According to Mr. Lima, in spite of the absence of statistical data on the perspective of the segment's growth, the company estimates that the market of localized irrigation in Brazil USD\$ 50 million per year, with an annual growth estimated as being of 10 %.

terística de antidrenagem de alguns gotejadores Plastro permite ao produtor irrigar várias vezes ao dia, levando maior conforto hídrico às plantas, menor variação na quantidade de água aplicada e a possibilidade de tratamento mais efetivo da água de irrigação. A Plastro Brasil também traz como diferencial a possibilidade de aceitar como forma de pagamento produtos agrícolas. Especificamente, os produtores de café podem pagar seus sistemas de irrigação em sacas do grão", afirma Lima.

A Plastro Irrigation foi fundada em Israel em 1966 e começou suas atividades com uma pequena fábrica que produzia apenas tubos de plástico e componentes básicos para irrigação. Ao longo das décadas ampliou sua área de atuação e, atualmente, é responsável por uma ampla linha de produção que inclui equipamentos para irrigação por gotejamento e através de pivôs centrais, construção, agricultura, comunicações, esgotos e frenagem. Em Israel, possui três fábricas e está presente em vários países através de subsidiárias, licenciados, escritórios comerciais e joint-ventures. No total, são 16 unidades de produção em todo o mundo. É detentora da certificação ISO 9002.

Sistemas da Nice agilizam ICI



Ferramenta instalada em Curitiba permite gravação de todas as mensagens

O Instituto Curitiba de Informática (ICI - Paraná), entidade governamental que atua na área de produtos e serviços de tecnologia da informação, está utilizando, desde o segundo semestre de 2003, em seu Contact Center, a ferramenta VoIP (Voice over Internet Protocol), da empresa israelense Nice Systems. O VoIP permite atender a determinação segundo a qual todas as

comunicações com as agências governamentais sejam gravadas. O ICI utiliza o sistema da Nice integrado ao IP da Avaya, implementado pela Wittel. O Contact Center da instituição recebe mais de 55 mil chamadas/mês.

O Instituto Curitiba de Informática, preocupado em manter sua liderança em prestar serviços de TI altamente sofisticados para seus usuários, escolheu a Avaya como parceira. O Contact Center

Nice's Systems speed up ICI

The ICI (State of Paraná's Information Technology Institute), a governmental institution that acts in the area of Information Technology products and services has been using, since the second semester of 2003, in its Contact Center, the tool VoIP (Voice over Internet Protocol), from the Israeli company Nice Systems. The VoIP makes possible the legally established protocol that any communication with the government be recorded. ICI uses the Nice system integrated to Avaya's IP, implemented by Wittel. The Contact Center of the institution receives more than 55 thousand calls/month. Headquartered in Raanana, Nice develops solutions for call centers, air control centers, TV closed circuits and products for the security market.

According to Simone Biscaia, manager of Project and Call Center 156, one of the main benefits of the IP solution in ICI's Contact Center is the possibility of extending and improving the management of calls to the services rendered by ICI. Allowing, in this way, an enhancement in the quality of the analysis of the performance of the Contact Center agent, and consequently, the effectiveness of the answers to user's demands.

do ICI é 100% IP e para complementar o gerenciamento da operação, o instituto escolheu a solução de gravação IP da Nice. O interesse principal deve-se ao objetivo de manter-se alinhada com a estratégia de inclusão digital, e também devido a Avaya ser a principal integradora Nicelog no Brasil. A Avaya, como integradora, forneceu o treinamento apropriado sobre a utilização e o gerenciamento da solução.

Segundo Simone Biscaia de Sousa, coordenadora de projeto e gerente da Central de Atendimento e Informações 156, um dos principais benefícios da solução IP no Contact Center do ICI é a possibilidade de estender e de aprimorar o gerenciamento das chamadas dos serviços prestados, permitindo, assim, melhoria na qualidade da análise da performance do agente do

ICI is a company that operates throughout Brazil, offering products and services for informatics and telematics. As part of its strategy, it has created the GRP - Government Resource Planning concept that allied to e-government, permits the efficient usage of the best there is in products and services for all spheres of public administration.

Since the end of 2003, Nice's technology is also being used by the Group Santander. This conglomerate, one of the biggest financial institutions of Spain and Latin America, chose two solutions developed by the Israeli company for its Contact Centers in the Latin American continent. The project is being initially implemented in Brazil and Mexico, with the installation of the Nice Log for Total Recording and Nice Universe for Quality Assurance.

mais moderno em produtos e serviços para todas as esferas da administração pública. Em dezembro, o ICI junto com a prefeitura de Curitiba, através da Secretaria Municipal de Educação (SME), lançaram a primeira loja de acesso gratuito à internet (e outras novas tecnologias) voltada para o público portador de necessidades especiais. O local foi totalmente adaptado e recebeu reformas e equipamentos tecnológicos especiais para atender as necessidades de portadores de deficiência visual, motora, auditiva, cerebral e outras.

Sediada em Raanana, Israel, a Nice desenvolve soluções para call centers, centros de controle aéreo, circuitos fechados de televisão e produtos para o mercado de segurança. A tecnologia da Nice também está sendo utilizada pelo Grupo Santander desde o final de 2003. O conglomerado,



Central de Atendimento 156

Contact Center e, consequentemente, na efetividade das respostas às solicitações dos usuários.

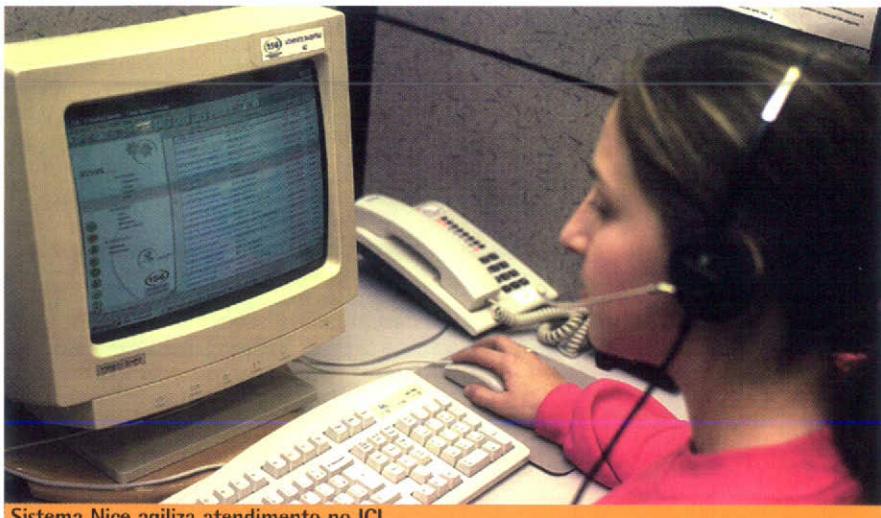
O ICI é uma empresa brasileira que atua em todo o território nacional, oferecendo produtos e serviços para informática e telemática. Como parte de sua estratégia, criou o conceito de GRP - Government Resource Planning que, aliado ao Governo Eletrônico (e-gov), permite utilizar com eficácia o que existe de

uma das maiores instituições financeiras na Espanha e na América Latina, escolheu duas soluções desenvolvidas pela empresa israelense para os seus Contact Centers no continente latino-americano. O projeto está sendo inicialmente implantado no Brasil e no México, com a instalação Nicelog para Total Recording e Nice Universe para Quality Assurance. Tais soluções serão usadas para gravação e identificação das áreas que necessitam de

mais treinamento para garantir melhor atendimento aos clientes.

A Europa também é usuária dos produtos Nice Systems. A Agência Espacial Européia, por exemplo, selecionou o sistema inteligente da NiceVision Pro para proteger suas instalações. O produto será responsável pelo monitoramento, pela gravação e análise de dados obtidos através de centenas de câmeras instaladas nas sedes da Agência na França, Itália, Alemanha e Holanda. A opção pela Nice foi feita em função de sua capacidade de integração a outros sistemas de controle de acesso. O negócio entre a empresa e a agência européia é de aproximadamente US\$ 1 milhão.

Além da matriz em Raanana, a Nice Systems mantém escritórios em Hong Kong, nos Estados Unidos, na França, Grã-Bretanha e Alemanha, além de dis-



Sistema Nice agiliza atendimento no ICI

tribuidores em mais de cem países. Com mais de 30 mil sistemas instalados, mantém parcerias estratégicas com empresas como Avaya, Siemens e Microsoft, entre outras. Sua carteira de clientes inclui companhias como ABN

Amro, Bank of England, Deutsche Bank, US Federal Aviation Administration, Honk Kong Airport e outras. Suas ações são negociadas na Nasdaq - Bolsa de Tecnologia de Nova York - e na Bolsa de Valores de Tel Aviv.

120 ANOS



**KLABIN. 105 ANOS DE CRESCIMENTO ECONÔMICO
E RESPEITO AOS MAIS VELHOS.**

A Klabin é a maior fabricante brasileira integrada de papel e celulose. Esse crescimento econômico foi conquistado com muito trabalho e principalmente com muito respeito pelo meio ambiente. Pioneira no desenvolvimento sustentável, ela desenvolve suas atividades industriais e florestais preservando grandes áreas de florestas nativas e atuando em parceria com as comunidades locais.

PUBLICIS SALES NORTON



Yeda, a primeira do gênero

A empresa criada pelo Instituto Weizmann foi pioneira no campo de transferência tecnológica

A tradição das universidades de acompanhar as necessidades do setor industrial e procurar dedicar parte de suas atividades científicas a atendê-las começou em 1959, quando o Instituto Weizmann de Ciências, em Rehovot (Israel), criou a Yeda Research and Development, o braço empresarial da entidade cujo objetivo era promover a aplicação comercial das suas pesquisas. A idéia que norteou esta iniciativa foi a de que as universidades deveriam beneficiar-se financeiramente dos frutos de suas pesquisas através de empresas estabelecidas dentro das instituições acadêmicas para este fim específico. O conceito proliferou e atualmente as principais universidades israelenses possuem suas próprias empresas.

A necessidade de criação de companhias dentro das universidades voltadas à comercialização dos resultados das pesquisas está diretamente relacionada a dois pontos: a questão da Propriedade Intelectual no meio científico - um tema cada vez mais em debate

atualmente – e o alto custo da investigação científica, cujas verbas orçamentárias nem sempre são suficientes para garantir a continuidade dos trabalhos. Desde sua fundação, em 1959, a Yeda vem mantendo acordos formais com grupos de investidores e grandes empresas que estão financiando projetos no Instituto Weizmann, cujos resultados finais são automaticamente transferidos para o setor industrial.

É importante ressaltar que a Yeda é apenas o braço comercial, ou seja, ela não desenvolve as pesquisas, apenas cuida da comercialização em sua fase final. A pesquisa e o desenvolvimento dos produtos a partir dos estudos são feitos por empresas criadas especialmente para este objetivo. Assim, em 1978 foi fundada a InterPharm Laboratories, atualmente uma subsidiária da Serono N.V., maior empresa de biotecnologia de Israel, que se especializou no desenvolvimento de combinações variadas da citocina para tratamento de infecções virais, câncer e doenças auto-imunes. A InterPharm Laboratories foi responsável pelo desenvolvimento do Interferon B e da Interleucina-6, entre outros. Desde então, mais seis empresas foram criadas em diferentes setores. A mais recente surgiu em 2000, a GWS Photonics Ltd., voltada ao desenvolvimento de filtros e laser para comunicação ótica. Nasceu a partir de trabalhos realizados no Departamento de Sistemas Complexos do Instituto de Física do Weizmann.

Além da comercialização de produtos através de empresas, a Yeda cuida também da comercialização direta de produtos. Nesta lista está incluído o Copaxone, uma droga sintética para tratamento de esclerose múltipla que foi licenciada para a Teva Pharmaceuticals Ltd., empresa israelense líder mundial no setor de medicamentos genéricos; a Diapep 277, uma vacina para diabetes 1, licenciada para a Peptor Ltd., e a Dunalilela, um complemento alimentar à base de beta-

caroteno com algumas propriedades anticancerígenas, licenciada para a Nikken Sohonsha Corporation. A Dunalilela é uma substância extraída de uma alga nativa de Israel.

Seguindo a tendência criada pela Yeda, outras instituições acadêmicas também implantaram suas empresas de transferência de tecnologia ao longo dos anos. Ramot é a companhia da Universidade de Tel Aviv e funciona desde 1973, comercializando patentes e invenções nascidas na instituição. Technion Research and Development Foundation Ltd. pertence ao Instituto Tecnológico Technion, de Haifa. Já a Universidade de Haifa mantém a

Research Authority, que também atua como elo de comunicação entre a instituição e os centros de pesquisa do país. É o órgão centralizador de todos os departamentos de pesquisa da universidade. A Bar Ilan Research & Development Co. Ltd. é o braço da Universidade Bar Ilan para transferência de tecnologia. A Hadassit Medical Research Services and Development é responsável pela comercialização das pesquisas da Organização Médica Hadassah, de Jerusalém. A Universidade Ben-Gurion, na região do deserto do Neguev, possui quatro empresas, cada uma englobando um setor das pesquisas desenvolvidas pela instituição.

Yeda, the first of its kind

The tradition of universities to accompany the needs of the industrial sector and dedicate part of their scientific activities to attend these needs started in 1959, when the Weizmann Institute of Science, in Rovohov, created Yeda Research and Development, the entrepreneurial arm of the entity whose aim was to promote the commercial application of its research. The idea that kicked off this initiative was that universities should benefit financially from the results of their research through established companies within the academic institutions for this specific purpose.

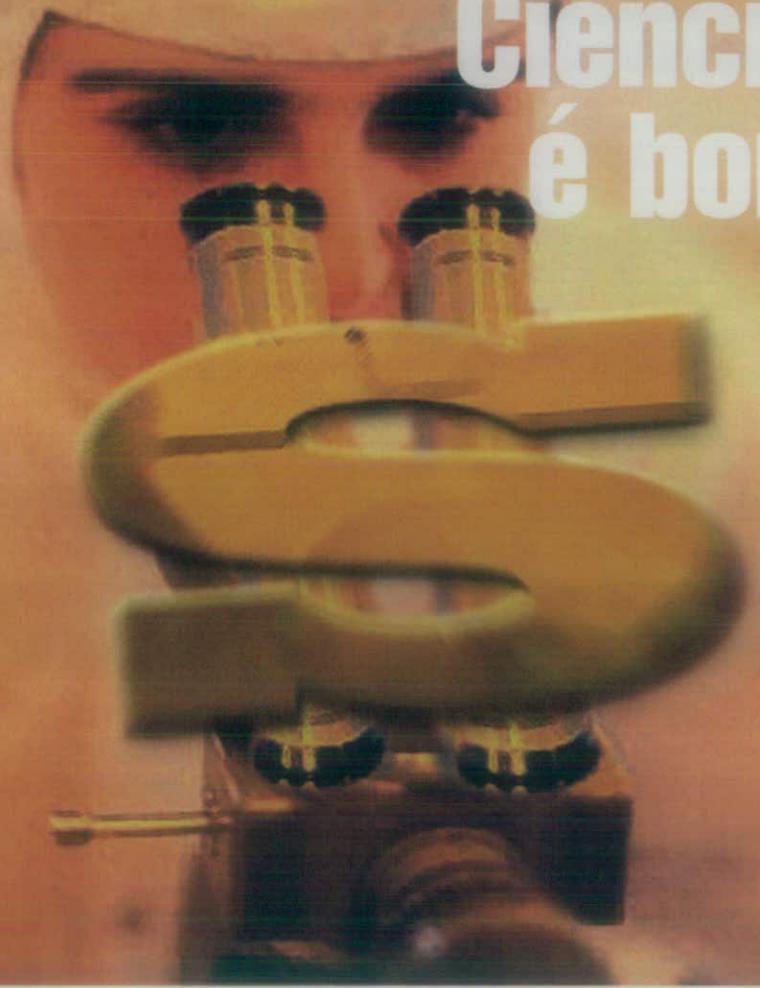
Since its founding in 1959, Yeda has maintained formal agreements with groups of investors and large companies which are financing projects at the Weizmann Institute and the final results are automatically transferred to the industrial sector. It is important to emphasize here that Yeda is only a commercial arm, that is, it does not develop the research, and it only takes care of the commercialization at its final phase. The research and development of the products based on studies are made by companies created especially for this objective. Therefore, in 1978, it was founded InterPharm Laboratories, presently a subsidiary of Serono N.V. the largest company of

biotechnology in Israel, specialized in the development of varied combinations of cytokine for the treatment of viral infections, cancer and auto-immune illnesses. InterPharm Laboratories was responsible for the development of Interferon B and Interleucina-6, among others. Since then, more than six companies in different sectors have been created. The most recent in 2000, GWS Photonics Ltd.

Over the years, following the tendency created by Yeda, other academic institutions also created companies for transference of technology. Ramot is a company of the University of Tel Aviv; Technion Research and Development Foundation Ltd belongs to the Technion Institute of Technology in Haifa. The University of Haifa maintains Research Authority. The Bar Ilan Research & Development Co. Ltd is an arm of the University of Bar Ilan for transference of technology. The Hadassit Medical Research Services and Development is responsible for the commercialization of research of the Hadassah Medical Organization of Jerusalem. The University of Ben-Gurion, in the region of the Neguev desert has two companies, each one englobing a sector of research developed by the institution.

Ciência é bom

também negócio



*Universidades e indústrias
israelenses formam
parcerias para acelerar
desenvolvimento*

Pais carente de recursos naturais e de matérias-primas, Israel fez da pesquisa científica, desde os seus primeiros anos de existência, uma de suas prioridades nacionais. Dentro dessa perspectiva, as universidades e os centros científicos têm sido a ponta de lança do desenvolvimento tecnológico israelense e, em grande parte, responsáveis pelos êxitos da sua indústria. Como consequência direta desta filosofia, surgiram nos anos de 1950 e 1960, dentro das instituições acadêmicas do país, as primeiras empresas de transferência da tecnologia nascida nos laboratórios para o setor industrial. Ao longo das décadas, mais do que simplesmente transferir conhecimento, as universidades formaram uma parceria com a indústria, parceria esta fundamental para

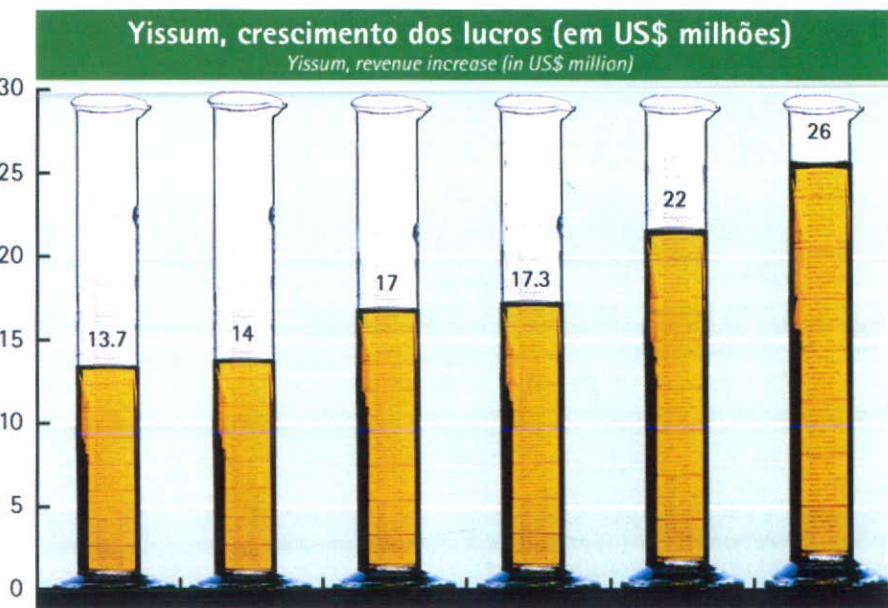
as inovações que transformaram Israel em um dos países líderes no campo da alta tecnologia em diferentes setores, passando também a atrair investidores de dentro e de fora do país.

A Yissum Research Development Company foi criada pela Universidade Hebraica de Jerusalém (UHJ) em 1964 com o objetivo de ser o braço comercial da instituição, visando proteger os direitos sobre a sua propriedade intelectual, além de auxiliar os seus profissionais a fazer o mesmo com as suas invenções, ao mesmo tempo em que preserva os objetivos e interesses da UHJ. Desde a sua criação, a universidade vem apoiando a pesquisa aplicada, sem, no entanto, fazer desta um de seus objetivos. Segundo Renée Ben-Israel, vice-presidente de Propriedade Intelectual da Yissum, a pesquisa aplicada é vista como um "by product" da pesquisa científica realizada na instituição.

"Por um lado, a UHJ tem como meta primordial a realização contínua da chamada pesquisa científica básica dentro dos mais elevados padrões justamente para manter a credibilidade e o reconhecimento que conquistou ao longo de sua existência no mundo acadêmico internacional. Por outro, uma boa reputação acadêmica reconhecida pela mídia científica gera maior interesse no setor industrial em relação ao que ocorre na universidade. O que a UHJ fez com a criação da Yissum foi adotar uma política clara e consistente com relação aos resultados oriundos da pesquisa científica. A Yissum, então, é o instrumento executivo dessa política. Dentro desta perspectiva, é muito importante a distinção entre o "fazer" ciência aplicada ativa e declaradamente - que não é o

objetivo almejado – e entre o “saber” identificar o potencial aplicativo em um projeto aparentemente básico. Esta é, em essência, a função da Yissum”, ressalta Ben-Israel. Atualmente, apenas 25% de toda a pesquisa realizada na UHJ pode ser considerada aplicada. A renda obtida pelas pesquisas que atendem a indústria é revertida em novos projetos.

Como parte de sua estratégia, quando a Yissum identifica uma pesquisa que tem potencial aplicável imediatamente cuida da proteção da sua propriedade intelectual através de patentes, copyright e contratos adequados. Em certos casos, sugere a formação de uma empresa, as chamadas “spin-off”, para continuidade do trabalho, com a participação do cientista ou cientistas envolvidos, dando atenção também às possibilidades de atrair investimentos e parceiros. É importante ressaltar que a empresa recém-cria-



da passa a receber toda a assistência da entidade, além de poder utilizar a infraestrutura acadêmica da UHJ, fato este que

garante o alto nível das pesquisas em pauta. Em 2000, havia 35 companhias “spin-off” afiliadas à Yissum; em 2003

ICL Fertilizers



DEAD SEA
WORKS LTD.



ROTEM AMFERT
NEGEV LTD.



IBERPOTASH S.A.



AMSTERDAM
FERTILIZER B.V.

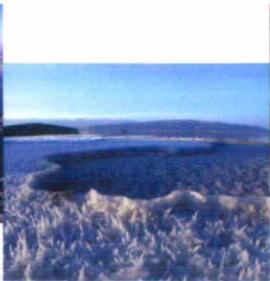


CLEVELAND
POTASH LTD.



FERTILIZERS &
CHEMICALS LTD.

Líder em fertilizantes no Brasil



Representado por Rotem do Brasil

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

Tel.: (55 11) 3816.0017 - Fax (55 11) 3816.5250

e-mail rdb@rotemdabrasil.com.br - www.iclfertilizers.com

esse número subiu para 46.

Um dos fatores essenciais do sucesso da Yissum reside na posição inequívoca sobre a propriedade intelectual da entidade-mãe, ou seja, da UHJ. É preciso estar muito claro, por exemplo, a quem pertence a patente de um produto desenvolvido por um cientista da

universidade – ao pesquisador, à universidade ou ao provedor de recursos? Segundo Ben-Israel, a resposta é simples: a UHJ baseia-se na regulamentação nacional (Lei das Patentes, 1967) que determina que a titularidade das patentes desenvolvidas por um “empregado” pertencem ao seu empregador.

Neste caso, o cientista sendo um “empregado” assalariado passa automaticamente a titularidade à universidade e, indiretamente, para a Yissum, que é a sua companhia de transferência de tecnologia.

Esta posição proporciona tanto ao pesquisador universitário quanto à companhia licenciada, um certo distanciamento que facilita o trabalho de ambos. O pesquisador pode continuar desenvolvendo a sua pesquisa e a companhia sabe que tem à sua frente uma entidade que é a titular da patente e que sabe discutir business. A princípio, a Yissum continuará sendo a titular das patentes desenvolvidas na universidade e a empresa, de suas próprias patentes; invenções desenvolvidas juntamente terão titularidade conjunta. “Em certos casos, principalmente quando uma nova companhia é estabelecida – e afiliada à Yissum – poderemos transferi-lhe a titularidade para proporcionar-lhe mais flexibilidade. Seja como for, um ato deste gênero é considerado exceção e exige aprovação da diretoria.”

Como resultado de sua atuação, a Yissum faz parte do chamado Grupo 1 de entidades semelhantes no contexto internacional, seja em termos de produtividade – número de projetos, de patentes registradas, de contratos assinados, de participação em consórcios –, assim como em recursos. A renda em 2002 foi

Science is also a good business

Israel, a country lacking in natural resources and raw materials, has made, since the beginning of its existence, scientific research one of its national priorities. Within this perspective, the universities and scientific centers have been the spearhead of the Israeli technological development and greatly responsible for the Israeli Industry's successes. As a direct consequence of this philosophy, during the 50's and 60's the first companies dedicated to the transference of technology that was developed in labs to the industrial sector appeared. With the passing of the decades, the universities more than simply transferred knowledge, they formed partnerships with the industry, partnerships that have been fundamental for the innovations that have allowed Israel to become one of the leading countries in the field of high technology in different areas and also attracting investors from within the country and abroad.

The Yissum Research Development Company was created by the Hebrew University of (HUJ) in 1964 with the objective of becoming the institution's commercial arm, aiming at protecting its intellectual property rights, besides assisting its professionals to do the same with their inventions while preserving, at the same time, the objectives and interests of the HUJ. Ever since its creation, the UHJ has been supporting applied research without, however, making it one of its goals. According to Ms. Renée Ben-Israel, Yissum's Vice-President for Intellectual Property, applied research is seen as a “by product” of the scientific research done by the institution.

“On the one hand, UHJ has as its primordial target, the ongoing involvement with the so called basic research within the highest standards in order to maintain the credibility

and renown it has conquered throughout its participation in the international academic world. On the other hand, a good academic reputation recognized by the scientific media generates a higher interest of the industrial sector in relation to what occurs in the university. What the HUJ did with the creation of Yissum was to adopt a clear and consistent policy concerning the results that are originated from scientific research. Yissum, then, is the executive instrument of this policy. Within this perspective, it is very important to make a distinction between actively and openly ‘make’ applied science – which is not the aimed at objective – and ‘know’ and identify the application potential in an apparently basic project. This is in essence, Yissum’s function”, remarks Ms. Ben-Israel. Presently, only 25% of all the research done at HUJ can be considered as being applied. The revenues obtained from the research projects that attend the industry are reinvested in new projects.

As part of its strategy, when Yissum identifies research projects that have the potential of being applied, it immediately takes care of protecting their intellectual property rights through patents, copyrights and adequate contracts. From then on, it suggests the formation of companies, the so called “spin-offs”, to proceed with the work with the direct participation of the scientist or scientists involved, also looking for the possibilities of attracting investments and partners. In 2000, there were 35 spin-off companies affiliated to Yissum, and in 2003 this number rose to 46.

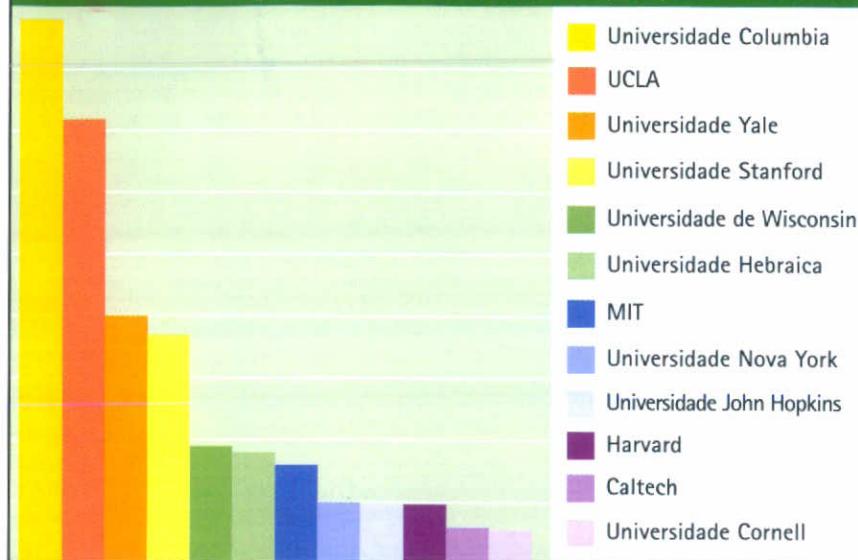
Ms. Ben-Israel was in Brazil in May 2003 to participate in the seminar “Campinas Inova 2003”, promoted by Unicamp for the launching of its Agency for Technological Innovation, the first of its kind in Brazil.



Ben-Israel: “definição clara sobre patentes”

Lucro Comparativo das Universidades/ano 2000 (US\$M)

Comparative Universities Revenues Year 2000 (US\$M)



Associação Universitária de Gerentes de Tecnologia/Association of University Technology Managers-2000

de US\$ 26 milhões. A companhia mantém parceria com empresas israelenses como Teva Pharmaceuticals Ltd., Taro, Rafa Laboratories Inc., HaZera, Dead Sea Works Ltd., QBI, Makhteshim Agan, entre outras. Tem participação também em empreendimentos de incubadoras de empresas e start-up companies, como, por exemplo, Pharmos, Medgenics, Medica VP, Intec. Em termos internacionais, sua lista de parceiros inclui nomes como Alza, Bayer, Cargill, Intel, Johnson & Johnson, Merck, Novartis e diversas iniciativas com empresas de menor porte.

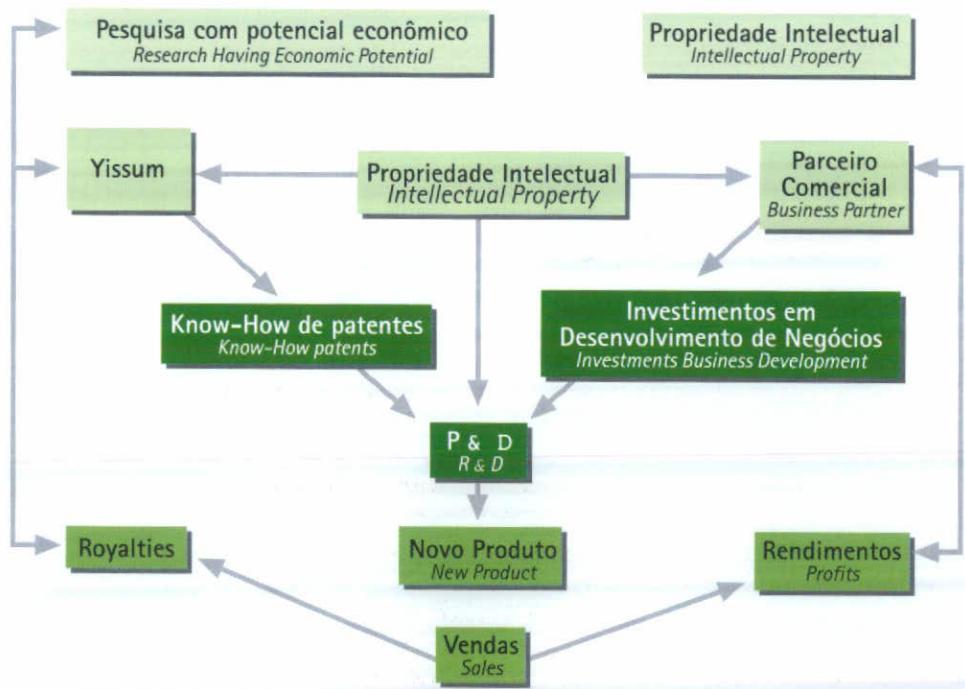
Quando perguntada sobre quais as principais patentes que a Yissum já registrou, Ben-Israel explica que "principais patentes" é um termo muito amplo, assim preferiu mencionar as mais importantes e significativas considerando o seu impacto econômico e que são responsáveis pela prosperidade financeira da instituição: a patente da rivastigmine, composição ativa do Exelon, um produto farmacêutico para tratamento de Alzheimer vendido pela Novartis, cujas ven-

das chegaram a US\$ 250 milhões em 2001; a patente do doxorubicin (HCl liposome injection), composição ativa do Doxil, produto para tratamento de câncer vendido pela Alza (J&J), cujas vendas mundiais em 2001 somaram US\$ 110 milhões; e as sementes dos tomates cherry - híbridos para produção, na verdade não são patentes, mas uma série de registros de variedades de culti-

vo vendidas pela companhia israelense HaZera e suas subsidiárias internacionais. As vendas mundiais em 2001 foram de US\$ 30 milhões.

Ben-Israel esteve no Brasil em maio de 2003 para participar do seminário "Campinas Inova 2003", promovido pela Unicamp para o lançamento de sua Agência de Inovação Tecnológica, a primeira do gênero em todo o Brasil. O objetivo do evento foi elaborar uma agenda de trabalho para o estreitamento das relações entre as instituições acadêmicas, organizações não-governamentais, governo e empresariado, visando o desenvolvimento científico, tecnológico, econômico e social do Brasil.

Renée Ben-Israel foi convidada a participar do evento considerando-se a ampla experiência que a UHJ, através da Yissum, possui na área de pesquisa aplicada e no processo de licenciamento dos conhecimentos gerados na universidade. Entre suas atividades como vice-presidente de Propriedade Intelectual da Yissum está a seleção dos estudos com potencial econômico e as diversas maneiras para garantir-lhes a proteção adequada.





O debate sobre a proteção da propriedade intelectual cresce no Brasil e no mundo

Protegendo as patentes

A data de 1º de janeiro de 2004, além de celebrar o Dia Mundial da Paz, marcou também o início de um processo considerado muito importante para a Organização Mundial de Propriedade Intelectual - Ompi (em inglês, World Intellectual Property Organization - Wipo) -, a reforma gradativa do Tratado de Cooperação de Patentes, um sistema internacionalmente reconhecido que visa aumentar a proteção neste segmento. Segundo comunicado da entidade, as mudanças têm como meta simplificar o processo de obtenção de patente, garantindo aos inventores o reconhecimento de seus direitos em mais de 120 países através de um único pedido feito em uma representação internacional. Esta modificação, de acordo com a Ompi, é consequência do aumento no número de patentes registrado em todo o mundo nos últimos anos. A Ompi conta atualmente com 179 países membros, incluindo o Brasil e Israel.

Para o diretor-geral da instituição, Kamil Idris, as instituições acadêmicas de cada país desempenham um papel fundamental para o aumento do conhecimento tornando-se, em essência, um celeiro para as inovações em todos os campos. Dentro desta perspectiva, afirma que a questão da proteção à propriedade intelectual é fundamental, pois desempenha um papel crítico para o desenvolvimento social e o crescimento econômico e a criação de riquezas. "O sistema de propriedade intele-

ctual é o motor do desenvolvimento tecnológico. Atualmente, existe um consenso internacional sobre o uso da propriedade intelectual como elemento estratégico, tanto por indivíduos como por nações, para transformação de seus recursos criativos em patrimônios econômicos capazes de gerar prosperidade para um futuro melhor. O compromisso nacional em relação a um sistema de proteção da propriedade intelectual garante o surgimento de um ambiente no qual a criatividade e o potencial de inovação de um país tendem a florescer. E a criatividade é um recurso infinito, inerente a todos os povos e relevante em todas as épocas e para todas as culturas", acredita Idris.

A questão da proteção à propriedade intelectual é também um tema presente no Brasil. Segundo o advogado e engenheiro Gabriel Di Biasi, sócio do escritório Di Biasi, Parente, Soerensen Garcia & Associados, a legislação brasileira afirma que qualquer invenção de qualquer setor tecnológico pode ser protegida pela patente, desde que a invenção seja nova, tenha atividade inventiva e seja aplicada na indústria, exceto em casos proibidos por lei. Professor do curso de pós-graduação de Propriedade Intelectual na Universidade do Estado do Rio de Janeiro - UERJ, ele fez esta afirmação em entrevista publicada no site do CIB (Conselho de Informações sobre Biotecnologia). Na reportagem, fez questão de explicar que a propriedade industrial é um segmento da propriedade intelectual voltada à proteção das criações industriais, dai a necessidade do registro de patentes, entre outras razões.

Para ele, é importante ressaltar que inúmeros motivos justificam a adoção, por um país, de um sistema de patentes.

Di Biasi afirmou, ainda, que o mais importante que uma empresa possui é o seu capital intelectual. Esse bem, por ser considerado um instrumento de competitividade, é o mais caro e mais expressivo de uma empresa e, para isso, deve ser protegido. Há uma série de tratados e acordos internacionais que visam estabelecer diretrizes para a proteção das chamadas criações intelectuais. Um dos tratados mais importantes nessa área é a Convenção de Paris, que tem como objetivo a internacionalização de determinados princípios, a serem adotados por seus países-membros, e que, paralelamente, disciplinam o sistema de propriedade industrial em suas legislações nacionais. O Brasil foi um dos primeiros signatários dessa convenção, que estabelece diretrizes para o reconhecimento do direito de patente, dentre outras providências.

Como exemplo, o tratamento nacional e a reciprocidade para os signatários desse acordo. Assim, quando um pedido de patente é depositado no Brasil por uma empresa estrangeira, este terá o mesmo tratamento que um pedido de patente brasileiro. A reciproca é verdadeira para o caso de um pedido brasileiro depositado em algum país signatário da Convenção de Paris. Outro acordo internacional que o Brasil assinou foi o TRIPs – Acordo sobre Aspectos da Propriedade Intelectual Relacionados ao Comércio. Sem contar a Lei de Propriedade Industrial nº 9.279/96, que é considerada bem avançada em relação às leis dos países desenvolvidos.

Protecting Patents

The 1st of January of 2004 is not only the date that celebrates the Day of World Peace, it also marks the beginning of a process that is considered to be of great importance for Wipo (World Intellectual Property Organization), regarding the gradual reform of the Treaty of Patent Cooperation, an internationally recognized system that aims at increasing protection in this segment. According to a press release from the entity, the changes involve the goal of simplifying the process of obtaining a patent that guarantees inventors the recognition of their rights in more than 120 countries through a unique request made in an international representation. This change, according to Wipo, is the consequence of the increase over the last years in the number of registered patents in the whole world.

For the Mr. Kamil Idris, General Director of the Institution, the academic institutions of each country have a fundamental role in the increase of knowledge becoming, in essence, a source of innovation in all fields. Within this perspective, he states that the question of protection of intellectual property is fundamental, because it plays a critical role in social development, economic growth and the creation of wealth.

The question of protection of intellectual property is also the present issue in

Brazil. According to the Lawyer and Engineer Mr. Gabriel Di Biase, partner of the legal firm Di Biasi, Patente, Soerensen Garcia & Associados, the Brazilian legislature establishes that any invention in any sector of technology can be protected by a patent, as long as the invention is new, has an inventive activity and can be applied in industry, except in the cases that are prohibited by law.

Professor of the post-graduate course of Intellectual Property at UERJ, (Rio de Janeiro State University), he emphasizes that many reasons justify the adoption of a patent system by a country.

Di Biasi also stated that, the most important asset a company has is its intellectual capital. This asset, due to being considered as an instrument of competitiveness, is the most valuable and expressive for any company, and thus, needs to be protected. There are many international treaties and agreements concerning the protection of the so-called intellectual creation. One of the most important in this area is the Convention of Paris, which aims at the internationalization of determined principles to be adopted by its member countries, and that, at the same time, discipline the system of industrial property in each country's legislation. Brazil was one of the first underwriters of this convention that establishes directives for the recognition of patent rights among other measures.



"Criar mecanismo de proteção é fundamental"

Nosso negócio são seus negócios.

UNIBANCO

Unicamp cria Agência de Inovação

*Iniciativa pioneira visa
aproximar a universidade
da sociedade e do mercado*

A Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) deu um passo à frente das demais instituições de ensino superior no Brasil com a criação da primeira Agência de Inovação dentro de uma universidade no País. Com esta iniciativa, a Unicamp confirma o papel de

liderança que exerce no campo de pesquisa e desenvolvimento de tecnologias e sua condição de ser a instituição que maiores vínculos mantém com os setores de produção de bens e serviços. Somente nos últimos três anos foram firmados mais de 250 contratos de serviços e de repasse tec-

foto: Antoninho Perril/Unicamp



nológico com o meio empresarial. Em relação à propriedade intelectual, a Unicamp é a universidade brasileira que detém o maior número de patentes, com 287 pedidos depositados até 31 de outubro de 2003, além de 35 marcas e 42 softwares. Entre as patentes da Unicamp, mais de trinta foram agraciadas no Concurso Nacional Prêmio Governador do Estado - Invento Brasileiro, anualmente promovido pela Secretaria de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo.

A Agência de Inovação - Inovacamp foi lançada durante o seminário Campinas Inova 2003, no Centro de Convenções da universidade. Segundo o reitor Carlos Henrique de Brito Cruz, a agência é um setor no qual empresas e órgãos públicos encontrarão apoio e informações para viabilizar sem embaraços seus projetos. Para realizar as parcerias, a agência adotará o conceito norte-americano de one stop shop, uma espécie de Poupatempo no campus, onde o interessado poderá encontrar todas as informações necessárias e agilizar os procedimentos num único local. Segundo ele, a agência será capaz de montar a estratégia de cooperação num só lugar, mesmo que a parceria envolva outros órgãos da universidade. A agência também terá um programa destacado na área de propriedade intelectual, setor em que a Unicamp tem sido muito bem-sucedida.

A criação da Inovacamp vem ao encontro de uma necessidade manifestada em um artigo publicado pelo jornal *O Estado de S. Paulo* em sua edição de 4/1/2004 - ou seja, meses depois - e assinado pelo ministro da Fazenda Antonio Palocci Filho e por seu assessor especial, Edmundo M. de Oliveira. No texto, ambos fazem uma análise sobre as necessidades da política industrial e tecnológica no Brasil. No

decorrer do artigo, eles afirmam que não há política industrial moderna sem o forte componente da pesquisa tecnológica de aplicação industrial, possibilitada por centros de excelência. E, para tanto, é necessária, entre outros, a forte articulação dos centros de pesquisa com as empresas. Ou seja, exatamente o que a Unicamp vem fazendo há anos e que se consolidou com o estabelecimento de sua agência pioneira.

Segundo Brito Cruz, a missão prin-

cipal da agência é fortalecer a integração da Universidade com a sociedade e o mercado, criando as condições para que a instituição possa cumprir o seu principal papel, que é formar recursos humanos e produzir conhecimento. "É importante ressaltar que essa integração deverá tanto aproximar mais a Universidade da sociedade e do mercado quanto desenvolver mecanismos que permitam que estes últimos estejam também mais

MACHADO ASSOCIADOS

ADVOGADOS E
CONSULTORES

Direito Tributário, Investimentos Estrangeiros, Direito Societário,
Fusões e Aquisições, Project Finance, Direito do Trabalho,
Contratos, Direito de Informática e Telecomunicações

Taxation, Foreign Investments, Corporate Law,
Mergers and Acquisitions, Project Finance, Labor Law,
Contracts, Computer and Telecommunication Legislation

São Paulo ■ Chicago

Av. Brig. Faria Lima, 1656 11º andar – São Paulo – SP 01451-001 – Brasil	8770 West Bryn Mawr Suite 1314 – Chicago - IL 60631 – USA
Tel. + 55 11 3819 4855 Fax + 55 11 3819 5322	Tel. +1 773 867 8629 Fax + 1 773 867 2910

www.machadoassociados.com.br

Unicamp creates Agency for Innovation

Unicamp (University of Campinas) has taken a step ahead compared to other Brazilian institutions of higher level with the creation of the first Agency for Innovation of the country. With this initiative, Unicamp confirms the leadership role that it plays in the fields of research and development of Technologies, and, the condition of being the learning institution mostly linked to the services and goods production industries. In just the last three years, more than 250 contracts involving services and technological relayng for the private sector have been closed. In terms of intellectual copyrights, Unicamp is the Brazilian university that holds the highest number of patents, with 287 requests filed up to October, 31, 2003, besides its 35 brand names and 42 software's. Among Unicamp's patents, 35 were awarded prizes from the "Concurso Nacional Prêmio Governador do Estado - Invento Brasileiro", annualy given by the Secretaria de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento Econômico do Estado de São Paulo (São Paulo State's Agency for Science Technology and Economic Development).

Inovacamp, the Agency for Innovation, was launched during the Campinas Inova 2003 Seminar that took place at the university's Convention Center. According to Dean Carlos Henrique de Brito Cruz, the agency is a sector in which companies and public organs will find support and information to make their projects feasible without impediments. To form partnerships, the agency will adopt the north-american concept of "one stop shop", a type of saving time stand in the campus, in which those interested will be able to find

próximos da instituição." Para ele, esta integração é importante, pois é ela que permitirá a criação de novas oportunidades de treinamento de seus estudantes e professores, focando melhor o trabalho de pesquisa, que é a fonte principal de conhecimentos. A Inova-

any kind of needed information, thus, speeding up procedures in just one location, even when involving varied branches of the university. The agency will also have a specific software dedicated to the area of intellectual property where Unicamp has always been very successful.

Mr. Brito Cruz stated that the agency's main mission is to strengthen the integration of the university with society and the market, creating the conditions for the university to fulfill its main role of forming human resources and producing knowledge. "It is important to highlight here that this integration should bring the university closer to society and the market and vice-versa". For him, this integration is essential, for it will allow for the creation of new opportunities of training its students and professors, more closely focusing on the research work which is the main source of knowledge. Inovacamp also means, a way for raising new resources for the university.



Brito Cruz: "Papel da Agência é fortalecer integração"

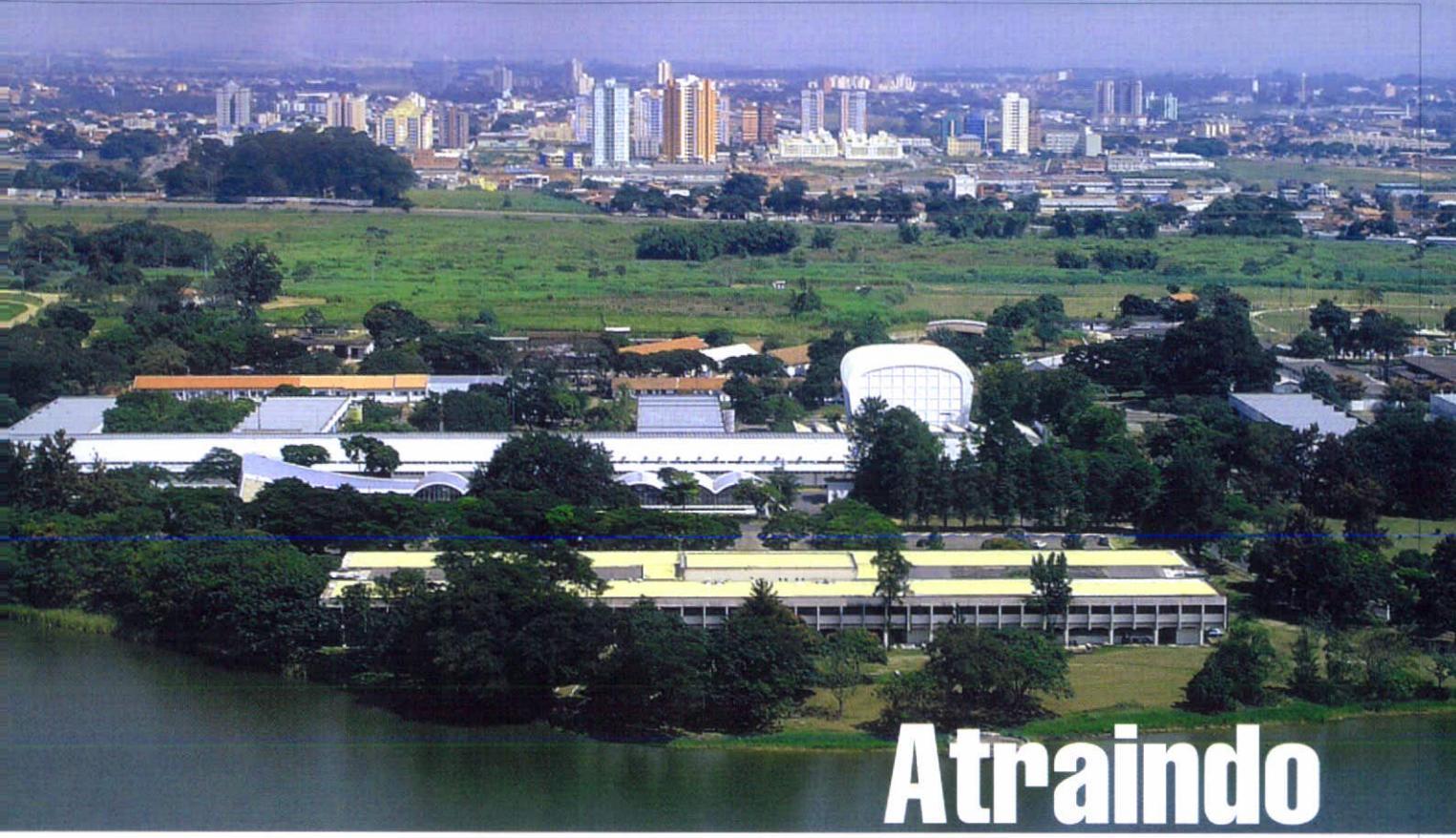
camp é, também, o caminho para a inversão de novos recursos na Universidade.

Para isso, é fundamental o fortalecimento das parcerias – tanto das que a Unicamp já possui, quanto das

novas que surgirão naturalmente em função da agência. Brito ressalta, porém, que a Inovacamp está sendo pró-ativa e vai buscar alternativas dentro e fora da instituição. Porém, não pretende duplicar ações ou atividades que já estejam sendo realizadas. "Pretendemos valorizar as experiências existentes, como, por exemplo, a história da transferência de tecnologia que já possuímos, e também catalisar a ação de equipes e indivíduos, ajudando os professores e pesquisadores que tenham projetos, contratos ou patentes. A agência é, em sua essência, uma organização facilitadora atuante em toda a cadeia de P&T da instituição", explica o reitor. Como parte desta estratégia, a Inovacamp incorporou a Incamp – Incubadora de Empresas de Base Tecnológica da Unicamp e já está atuando para implementar o projeto do seu Parque Tecnológico.

O que diferencia a iniciativa da Inovacamp em relação a outras é que esta traz a marca da Unicamp, um ativo extremamente forte e cuja credibilidade e seriedade acadêmicas são incuestionáveis. Outro diferencial é o capital humano da instituição: dois mil professores e pesquisadores, 95% dos quais doutores, e 25 mil alunos, metade deles na pós-graduação. Some-se a estes

fatores o fato de ser voltada para o desenvolvimento tecnológico desde a sua fundação e estar instalada em uma das regiões mais dinâmicas do mundo em termos de inovação e concentração de indústrias de ponta.



Atraindo novos parceiros

ITA cria fundo para atrair investimentos e ampliar as alternativas orçamentárias

Um fundo de investimentos no Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA). Esta iniciativa inédita na estrutura acadêmica brasileira pública foi anunciada pela instituição no início de janeiro de 2004 e revela, segundo o reitor Michal Gartenkraut, a necessidade de mudar o modelo de financiamento do Instituto em função basicamente do esgotamento do modelo anterior, de dependência quase exclusiva do orçamento público. "Esta constatação não é apenas do ITA, mas de todo o sistema educacional nacional", ressalta Gartenkraut. Neste projeto, o ITA conta com a parceria da Fundação Casimiro Montenegro Filho.

A partir de um estudo que revelou um grande potencial do ITA para contar com doações regulares de pessoas físicas e jurídicas iniciou-se a estruturação de um instrumento que pudesse viabilizar esse importante componente

do novo modelo de financiamento da Instituição. Pretende-se que esse fundo participe com cerca de 30% dos recursos do orçamento global do ITA. Esta aproximação de instituições acadêmicas da iniciativa privada em diferentes esferas tende a se tornar cada vez mais comum, como já ocorre no Brasil e em outros países.

Pioneiro em várias iniciativas na área de educação do País, o ITA teve um papel fundamental no desenvolvimento da moderna indústria aeronáutica brasileira, pois foi o primeiro instituto do Centro Técnico Aeroespacial (CTA) a ser implantado no final da década de 1940, com o intuito principal de formar uma massa crítica de recursos humanos capaz de dominar o ciclo completo da tecnologia aeroespacial. O projeto original, que resultou na criação do ITA e do CTA, previa a implantação de um especializado complexo de ensino, pesquisa e desen-

Attracting new partners

An investment fund at ITA (Aeronautical Technological Institute). This innovative initiative in the Brazilian academic structure was announced by this institution at the beginning of January, 2004 and reveals, according to Dean Michal Gartenkraut, the necessity of changing the Institute's financing model in function of the wearing out of the previous model, which was characterized by an almost exclusive dependency on the public budget. "This fact has been verified not only in ITA, but also in the entire national educational system", remarked Prof. Gartenkraut. In this project, ITA is counting on the partnership of the Foundation Casimiro Montenegro Filho.

Based on a study that revealed a great potential for ITA to gather regular donations from persons and companies, the structuring of an instrument that would make feasible this important component of the new financing model of the Institution was initiated. The intention is that this fund will participate with around 30% of the resources of ITA's global budget.

A pioneering institution in many of the initiatives in the Brazilian area of education, ITA has played a fundamental role in the development of the modern aeronautics

industry of Brazil, for it was the first Technical Aerospace Center (CTA) implanted at the end of the 40's, with the main goal of forming a critical mass of human resources capable of dominating the complete cycle of aerospace technology. The original project which resulted in the creation of ITA and CTA, predicted the implantation of a specialized teaching, researching and development institution that would provide the supporting base for making a highly competitive industry feasible.

Throughout the five decades of its creation, ITA has been performing a central role in making the Brazilian industrial aerospace project feasible. "We have an intense and wide relationship with the industrial sector that goes from the provision of internships, graduation works and Master's and Doctorate's theses, passing through the offering of courses specially tailored to attend the specific demands of the sector", explains the Dean. In this last modality it is included, for example, the Professionalizing Master's Degree course in Aeronautics Engineering, which is offered exclusively for EMBRAER. This company maintains a close partnership with the Israeli company Elbit Systems, which is internationally renowned in the area of avionics.

volvimento que colocasse os alicerces para a viabilização de uma indústria altamente competitiva. Esse audacioso projeto foi concebido e implantado sob a liderança do eminente oficial da Força Aérea Brasileira (FAB), Casimiro Montenegro Filho (atualmente marechal do ar), tarefa para a qual convidou o professor Richard H. Smith, do Massachusetts Institute of Technology (USA), autor do estudo principal que embasou o projeto, mais tarde conhecido como Plano Smith.

Passadas cinco décadas desde a criação, além de ser pioneiro em inúmeras áreas da educação, o ITA desempenhou um papel central para a viabilização do projeto industrial aeroespacial brasileiro. "Temos uma

relação intensa e multifacetada com o setor industrial, que vai desde a execução de estágios, de trabalhos de graduação e de teses de mestrado e doutorado, por parte de nossos alunos, sempre sob supervisão conjunta, à realização de trabalhos de pesquisa e desenvolvimento de interesse mútuo, passando por oferecimento de cursos especialmente confeccionados para atender demandas específicas do setor", explica o reitor. Nessa última modalidade, enquadra-se, como exemplo, o Mestrado Profissionalizante em Engenharia Aeronáutica, oferecido exclusivamente para a Embraer". Esta companhia mantém uma estreita parceria com a israelense Elbit

Systems, internacionalmente reconhecida na área de avionics.

Segundo Gartenkraut, no mundo todo, as instituições acadêmicas desempenham na geração de inovações tecnológicas um papel importante que ultrapassa os papéis clássicos de formação de recursos humanos e geração do conhecimento. Na realidade, ao longo dos anos, o ITA e o CTA sempre funcionaram como uma grande incubadora, que gerou, entre outras empresas de porte, a Embraer, uma das maiores de seu setor no mundo. Ainda assim, o ITA mantém uma incubadora de empresas propriamente dita que, segundo o reitor, é uma evolução natural das atividades de desenvolvimento tecnológico que vêm sendo realizadas em parceria com a Fundação Casimiro Montenegro Filho. A sua formalização está em fase final de estruturação.

Ao longo de sua história, o ITA formou quase cinco mil engenheiros, em áreas correlatas de interesse da aviação, e da FAB em particular, tendo sido a instituição pioneira no País na introdução dos cursos de Engenharia Aeronáutica, Engenharia Eletrônica, Engenharia Mecânica-Aeronáutica e de Engenharia de Infra-estrutura Aero-náutica. Adicionalmente, o ITA criou o curso de Engenharia de Computação, o mais novo de graduação mantido pelo Instituto.



Gartenkraut: "Necessidades de mudar modelo de financiamento"

ESCRITÓRIO ECONÔMICO DO ESTADO DE ISRAEL NO BRASIL



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 vêm crescendo significativamente e contabilizaram um aumento de 10% na última década.

O Escritório 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 a facilitação, ampliação e aprofundamento das relações comerciais entre os dois países.

SOBRE O ESCRITÓRIO ECONÔMICO

O Escritório 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 a 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 a 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

Escrítorio Econômico

Tel: 55 11 3032-3511 Fax 55 11 3032-9293 Homepage: www.israeltrade.gov.il/brazil e-mail:brazil@moit.gov.il
Chefe de Escritório 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 das Câmaras de Comércio de Israel
Associação dos Manufactureiros de Israel

www.moit.gov.il
www.export.gov.il
www.israel-mfa.gov.il
www.cambici.com.br
www.chamber.org.il
www.industry.org.il

Álcool, estrela em ascensão

Tecnologia nacional avançada e potencial da cana-de-açúcar favorecem o seu uso

Maior produtor e exportador de açúcar do mundo, o Brasil produziu na safra 2003/2004 cerca de 23,5 milhões de toneladas, das quais 13,85 milhões foram destinadas às exportações, volume 6% superior ao verificado na safra 2002/2003. O setor alcooleiro também foi beneficiado pelos

resultados positivos da safra de açúcar. Os dados são da consultoria Datagro, segundo a qual o País aumentou a produção de açúcar em 3,81% e a de álcool, em 9,68%.

Segundo Eduardo Pereira de Carvalho, presidente da União da Agroindústria Canavieira de São Paulo (Unica), a demanda externa deverá

Alcohol, an ascending star

pxar a produção brasileira de álcool e, em cinco anos, o Brasil estará exportando seis bilhões de litros. Um salto significativo se for considerado que, em 2002/2003, o País exportou 633 milhões de litros e, na safra 2003/2004, 790 milhões de litros.

O álcool, aliás, foi uma das grandes estrelas do Sugar Dinner (Jantar do Açúcar), evento realizado pela segunda vez em outubro de 2003 no Grand Hyatt Hotel, em São Paulo, e que reuniu representantes da cadeia sucroalcooleira internacional. As exportações de álcool aumentaram estimuladas pelo papel do Brasil como fornecedor de álcool combustível – segmento que tende a crescer tanto no mercado nacional quanto internacional impulsionado, entre outros fatores, pelas legislações ambientais que cada vez mais exigem mecanismos que garantam o desenvolvimento e a utilização das chamadas fontes de energia limpa, definição dentro das quais o álcool se encaixa perfeitamente.

O governo do Japão, por exemplo, aprovou recentemente lei que permite adicionar 3% de biocombustíveis à gasolina. Esta adição pode chegar, a longo prazo, a 10%, o que aumentaria para seis bilhões de litros por ano a demanda japonesa. E o Brasil é um dos potenciais fornecedores. Em reuniões realizadas com o governo brasileiro, o Banco Japonês de Cooperação Internacional (JBIC) mostrou interesse em financiar a instalação de novas destilarias e a melhoria da infra-estrutura do país. Cuba, Colômbia, Índia, Austrália e Tailândia, produtores de cana-de-açúcar, também têm mostrado interesse na tecnologia brasileira para a produção de álcool.

O programa brasileiro para o álcool faz sucesso há 30 anos e se coloca em evidência em um momento no qual o

The world's highest producer and exporter of sugar, Brazil produced in 2003/2004 a harvest of around 23.5 million tons, of which 13.85 million were destined to exports, a volume of 6% above that which was attained by the 2002/2003 harvest. The alcohol sector was also benefited by the positive results of the sugar harvest. This data was supplied by Datagro Consultancy that informs that the country increased its production of sugar by 3.81% and alcohol by 9.68%.

According to Mr. Eduardo Pereira de Carvalho, President of Única (Union of the Sugarcane Agro Industry of São Paulo), external demand should push the Brazilian production of alcohol, and that in five years, Brazil should be exporting six billion liters, a very significant leap considering that, in 2002/2003, the country exported 633 million liters and, in the 2003/2004 harvest, 790 million liters.

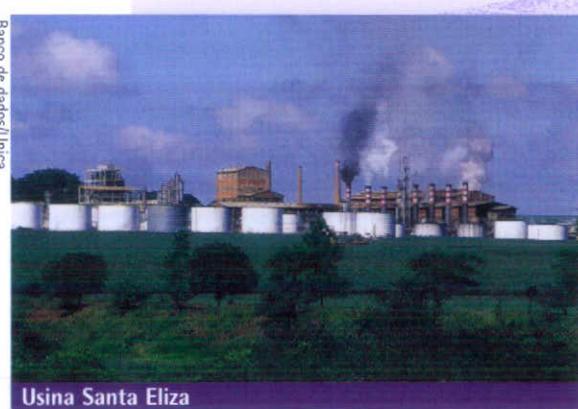
On talking about this, alcohol was one of the biggest stars of the event "Sugar Dinner" that took place, for the second time, in October, 2003 at the Grand Hyatt Hotel, in São Paulo, and that put together representatives from the international sugar-alcohol industry. The alcohol exports also increased by 24.8% in the 2003/2004 harvest, stimulated by the role of Brazil as a supplier of combustible alcohol – a segment that tends to grow, both in the domestic and international markets, pushed by, among other factors, the environmental legislations that demand mechanisms that guarantee the development and utilization of the so

called "clean energies" more and more.

The Japanese Government, for example, has recently approved a law that allows the addition of 3% of bio-combustibles to gasoline. In the long term, this addition may reach 10%, which would increase the Japanese demand up to six billion liters/year, and Brazil is one of the potential suppliers. In meetings held with the Brazilian Government, the JBIC (Japanese Bank for International Cooperation), has displayed its interest in financing new distilleries and improving the country's infrastructure.

The Brazilian Alcohol Program has been successful for 30 years and it is a key factor in a moment in which the world is looking for an energy alternative that is less polluting. The commodity alcohol was highlighted in the 70's, when the petroleum world crises forced countries to seek alternatives to gasoline. With the accumulated experience in the production and usage of alcohol all over the country since the decade of the 20's (anhydrous alcohol mixed to gasoline), in 1975, two years after the petroleum crisis, Brazil, with its Proálcool program, betted on combustible alcohol as an alternative to lessen its energy vulnerability and save dollars. In the second half of the 70's, Brazil took over the leadership among exporting countries and the government created credit lines to encourage producers to remodel their plants adapting them to the new production needs.

The highest environmental differential of alcohol lies in its renewable origin. It is extracted from a sugar-cane biomass, with a recognizable potential of gathering carbon from the atmosphere, which guarantees its importance in fighting against the "green-house effect". In this way, it may become an alternative for the most polluting countries of the world when the Kyoto Protocol becomes effective.



Usina Santa Eliza

Banco de dados/Única

mundo está procurando uma alternativa energética menos poluente. O álcool ganhou destaque nos anos de 1970, quando as crises mundiais do petróleo forçaram os países a procurar alternativas à gasolina. Com a experiência acu-

mulada da produção e do uso do álcool em todo o País desde a década de 1920 (álcool anidro para misturar à gasolina), em 1975, dois anos após o primeiro choque do petróleo, o Brasil, com o Proálcool, apostou no álcool combustível como alternativa para diminuir sua vulnerabilidade energética e economizar dólares. Na segunda metade da década de 1970 o Brasil assumiu a liderança do ranking de países exportadores e o go-

verno criou linhas de crédito para que os usineiros remodelassem as usinas adaptando-as à nova produção.

A utilização em larga escala do álcool deu-se em duas etapas: inicialmente como aditivo à gasolina (álcool anidro), em um porcentual de 20%, passando depois para 22%. A partir de 1980, o álcool passou a ser usado em veículos como combustível puro (álcool hidratado), ainda que os motores não tenham sido especialmente desenvolvidos para esse fim. Com o intenso desenvolvimento da engenharia nacional, após o segundo choque do petróleo, em 1979, surgiram com sucesso motores especialmente criados para o álcool hidratado.

60% destinam-se ao uso como combustível. O Brasil e os Estados Unidos são os principais produtores e consumidores, sendo que este último já possui uma frota de mais de um milhão de veículos flexíveis – ou seja, que rodam com diversas misturas de álcool e gasolina e deverão aumentar muito a utilização do álcool misturado à gasolina em função da contaminação de lençóis freáticos causada por derivados de petróleo. Austrália, Tailândia, México, Suécia, União Européia, Canadá, Colômbia, Índia, China e Japão já ensaiam programas de álcool estimulados por preocupações ambientais e agrícolas.

O maior diferencial ambiental do

com custos e multas sobre os excessos. A abertura de mercados para o álcool brasileiro, no entanto, depende de três fatores: a entrada em vigor do Protocolo de Kyoto, a garantia de suprimento e os investimentos em logística para escoamento de grandes quantidades do produto.

A certificação CO₂ funcionará como uma transferência de limites de cotas entre indústrias. Além disso, poderá ser adquirida através de emissões "bem-vistas" de CO₂, que são produzidas a partir de elementos não-danificadores, gerados através de gás metano como queima de lixo, reflorestamento, queima de cavaco de madeira, bagaço de cana e casca de arroz, dentre outros.

Trata-se de uma atividade globalizada, envolvendo o comércio de certificados entre empresas de países diferentes, todos seguindo as premissas estabelecidas pelo Protocolo. Segundo dados de pesquisas de institutos especializados em meio-ambiente, o Brasil é responsável hoje por 4% da emissão total de poluentes do mundo, contra aproximadamente 30% dos Estados Unidos e 13% da União Européia, sendo a Espanha responsável por 16% desse porcentual.

É dentro desse contexto que as empresas brasileiras ligadas à agro-indústria da cana-de-açúcar querem participar do mercado internacional de créditos de carbono. Os negócios, no entanto, ainda dependem da ratificação do acordo e da regulamentação nos países interessados. Mesmo assim, o Brasil é um bom candidato para a implantação de projetos desenvolvidos dentro das predeterminações do Protocolo, pois conta com uma série de programas florestais e de desenvolvimento de energia renovável e limpa. Embora na queima do bagaço da cana ocorra emissão de CO₂, este é retirado da atmosfera na fotossíntese. Assim, quando produz energia renovável, a usina passa a ter direito ao crédito.



Banco de dados Unica

Em 1984, os carros a álcool respondiam por 94% da produção das montadoras. Com o fim da crise do petróleo, essa tendência se reverteu.

Segundo dados da Unica, o Brasil desenvolveu uma infra-estrutura impar de distribuição do combustível e conta com uma rede de mais de 25 mil postos com bombas de álcool hidratado, para abastecer cerca de três milhões de veículos, ou 20% da frota nacional. A produção atual de álcool no mundo é da ordem de 35 bilhões de litros, dos quais

álcool está na origem renovável. É extraído da biomassa da cana-de-açúcar, com reconhecido potencial para seqüestrar carbono da atmosfera, o que lhe garante importância no combate global ao efeito estufa. Assim, poderá ser uma alternativa para os países mais poluentes do mundo quando entrar em vigor o Protocolo de Kyoto, que estabelece limites de injeção de poluentes na atmosfera, segundo os quais cada país terá uma cota permitida de emissão, e arcará

MACHADO, MEYER, SENDACZ E OPICE

A D V O G A D O S

Desde 1972

Societário, Mercado de Capitais, Bancário e Mercado Financeiro, Corporate Finance, Tributário, Financiamento de Projetos, Infra-Estrutura, Energia, Petróleo e Gás, Comunicações e Telecomunicações, Propriedade Intelectual, Franquia e Tecnologia, Direito Aeronáutico, Direito Minerário, Direito Imobiliário, Ambiental, Contencioso, Família e Sucessões, Direito do Trabalho e Previdência Social, Direito Econômico e Antitruste, Contratos, Direitos do Consumidor, Esportes e Entretenimento.

Since 1972

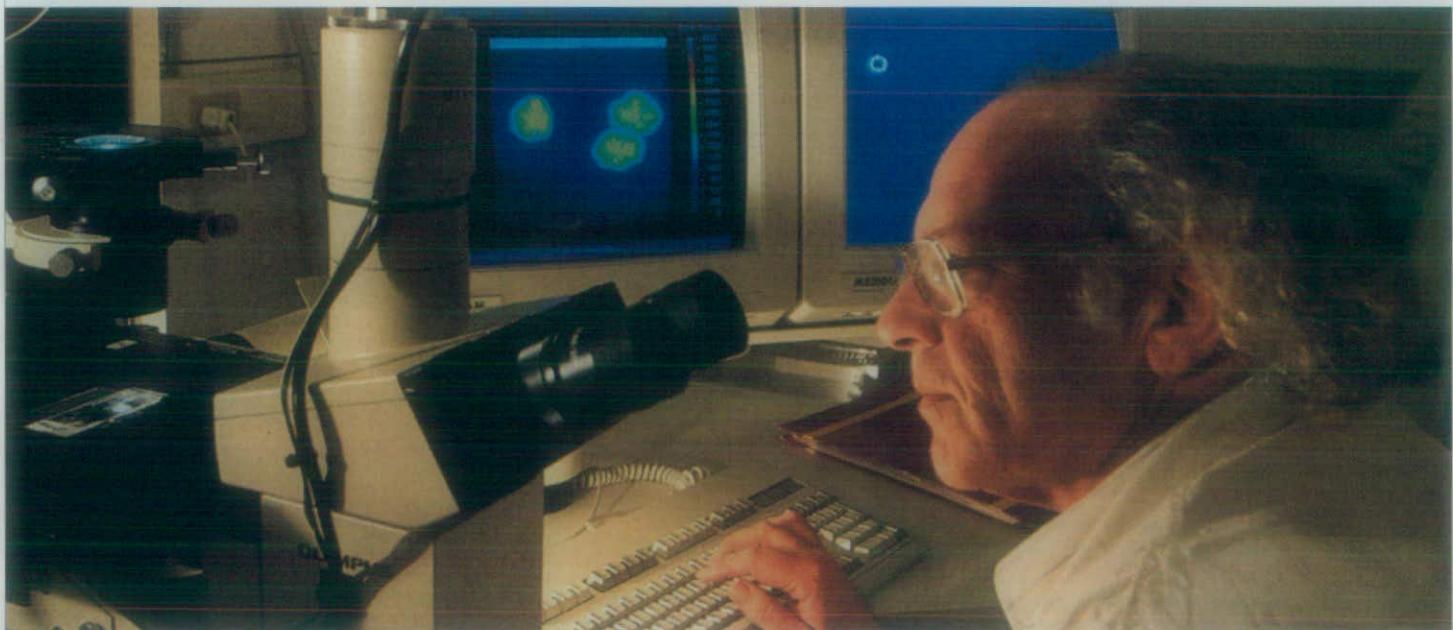
Corporate, Capital Markets, Banking and Financial Markets, Corporate Finance, Tax, Project Finance, Infrastructure, Energy, Oil and Gas, Communications and Telecommunications, Intellectual Property, Franchise and Technology, Aeronautical Law, Mining Law, Real Estate, Environmental, Litigation, Family and Estate Planning, Labor and Social Security Law, Economic and Antitrust Law, Contracts, Consumer Law, Sports & Entertainment.

SÃO PAULO • BRASÍLIA • RIO DE JANEIRO • SALVADOR

PORTO ALEGRE • FORTALEZA • NOVA YORK

www.machadomeyer.com.br

Bio-Tech 2004 em Tel Aviv



*Evento reunirá
mais de 140 empresas,
cientistas e empresários
de todo o mundo*

Israel será sede, de 4 a 6 de maio, da Bio-Tech 2004 - III Exposição e Conferência Nacional de Biotecnologia. O evento acontecerá no Hotel David-Intercontinental, em Tel Aviv, e contará com a participação de aproximadamente 140 empresas, empresários e cientistas do setor de Israel e de outros países. Além da apresentação de novos produtos nas áreas de engenharia, bioinformática, farmácia laboratorial e médica, serão divulgadas as inovações em pesquisas nos campos de novos medicamentos, terapias genéticas, nano-biotecnologia, entre outras. A expectativa dos realizadores é que a mostra deste ano repita o sucesso de 2003, quando 130 companhias participaram do evento.

O segmento de biotecnologia industrial vem ganhando espaço no país nas últimas décadas. Dados comparativos indicam que em 1988 havia apenas quatro empresas trabalhando nessa área e empregando 400 profissionais. Atualmente, são mais de 160 nos diferentes setores de terapias farmacêuticas, diagnóstico, bioinformática e agrobiologia, incluindo produtos para animais e agrícolas, gerando mais de quatro mil empregos. As vendas de produtos desenvolvidos pelo setor israelense de biotecnologia somavam em 1988 cerca de US\$ 15 milhões; em 2003 ultrapassaram a marca de US\$ 800 milhões, dos quais 80% advêm das exportações. A participação de Israel nas vendas mundiais de biotecnologia é de

aproximadamente 2,5%.

Segundo dados do Ministério de Indústria e Comércio de Israel, o setor de terapias farmacêuticas responde por 67% das vendas de produtos israelenses de biotecnologia; o campo de agrobiologia e produtos veterinários é responsável por 23%; o de diagnóstico, por cerca de 4%; e o total restante é compartilhado por diferentes segmentos. Um estudo feito pelo Ministério, no entanto, indica que este setor precisa e merece apoio governamental e da iniciativa privada para desenvolver todo o seu potencial. Para isso, foi elaborado o Projeto Nacional de Biotecnologia para o período de 2002 a 2007, com a participação de uma equipe de especialistas nas áreas de Ciências, Indústria e Administração. Como parte dessa estratégia estão programas subsidiados por órgãos governamentais, como 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 pro-

move 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.

Para os especialistas, se nos últimos dez anos Israel ganhou destaque no panorama internacional como um celeiro para as inovações nas áreas de softwares, telecomunicações e eletrônica, na próxima década deverá ter o mesmo destaque no campo da biotecnologia, ressaltando que o país já obteve vários êxitos nesse segmento. Durante o Fórum para Tecnologias Emergentes em Crescimento da Sachs Associates e European Venture Capital Forum, organizado pela Katan International Advisors, consultores internacionais fizeram uma análise das razões pelas quais Israel poderá se tornar um país de sucesso na área de comercialização de produtos de biotecnologia.

Segundo os especialistas, para se tornar uma referência nesse setor, um país precisa ter instituições acadêmicas de excelência, mentalidade empreendedora, apoio governamental, infra-estrutura, fundos de capital de risco e capital

regional, entre outros. Para os participantes do Forum, Israel atende a todos esses requisitos, além de contar com o apoio da Fundação Binacional Estados Unidos-Israel para Pesquisa Industrial. Outros indicadores divulgados durante o evento confirmam as previsões.

Israel possui, por exemplo, 140 cientistas e técnicos para cada dez mil trabalhadores; 35% dos israelenses entre 25 e 64 anos possuem diploma universitário; membros graduados das Forças de Defesa de Israel possuem atualmente atividades civis, facilitando a transferência da tecnologia militar para outros segmentos; cerca de 60% das publicações científicas são das áreas de biologia, medicina, agricultura ou correlatas. Perto de 35% de toda a pesquisa realizada no país refere-se às Ciências da Vida, sendo feita em suas sete universidades e cinco escolas de medicina. No segmento agrícola, as pesquisas concentram-se no Instituto Volcani e na Universidade Hebraica de Jerusalém.

Para o professor Michel Revet, do Departamento de Genética Molecular do Instituto Weizmann de Ciências, esses dados são significativos na medida que se



Tel.: (55 11) 5087.3455
e-mail: ad@adturismo.com.br
fala-se hebraico e inglês
faturamento para empresas
e sistemas de cobrança EBTA
(prazo de 45 dias com seguro saúde grátis)

A negócios ou a lazer em Israel?

A resposta está com



AD tem a melhor tarifa para sua viagem a Israel!

Bio-Tech 2004 in Tel Aviv

From the 4th to the 6th of May, Israel will be the host of the Bio-Tech 2004 – III National Exhibition and Conference of Biotechnology. The event will take place at the David-International Hotel, in Tel Aviv, and will count on the participation of approximately 140 companies, entrepreneurs and scientists of the sector from Israel and other countries. Besides the presentation of new products in the areas of engineering, bio information, laboratorial pharmacy and medical information, it will be divulged innovations on research in the fields of new medications, genetic therapies, nano-biotechnology among others. The promoters' expectation is that this year's fair will be as successful as 2003's, when 130 companies were present.

In the last decades the industrial biotechnology sector has been gaining space in the country. Comparative data indicates that, in 1988, there were only four companies working in this area and employing 400 professionals. Presently, there are more than 160 operating in different sectors of pharmaceutical therapy, diagnosis, bio-information and agro biology, including products for agricultural and animal breeding needs, generating more than four thousand jobs. The sales of the products developed by the Israeli biotechnology sector totaled, in 1988, around USD\$ 15 million; in 2003, they surpassed the USD\$ 800 million mark, of which 80% from exports. Israel's participation in world sales of biotechnology is approximately 2.5%.

According to data from the Ministry of Industry and Commerce of Israel, the pharmaceutical therapy sector responds for 67% of the Israeli sales of biotechnological products; the area of agro-biology and veterinary products is responsible for 23%; the diagno-

sis area for around 4%; and the rest is shared by different segments. Experts say that, if Israel in the last 10 years has gained a sharp position in the international scenery as a breeding ground in the areas of software, telecommunication and electronics, it should, in the next decade, obtain a performance as expressive in the field of biotechnology, remarking that the country has already gotten many successes in this segment.

However, more than just predictions, the recent history of Israeli biotechnology has already registered successes that are providing dividends for the country, the most important of which coming from academic institutions. The recombination of the drug Interferon-Beta-1a, commercialized by the Swiss Group InterPharm Laboratories Ltd., took place within the Weizmann Institute and has already brought for the company more than US\$ 60 million per year in sales.

Agis Pharmaceuticals is another Israeli company that is managing to conquer the international market. Founded in 1983, it finished the year of 2003 regarded as the second biggest company of the Israeli pharmaceutical sector, right behind Teva Pharmaceuticals, the giant domestic company in the area of generic medicine, which has also been investing in biotechnology in the last few years. As a part of its growth strategy and with an eye on the markets of the future, Teva, together with Giza Venture Capital, Pitango Venture Capital and Hadassit – a subsidiary of the Hadassah Medical Organization – all Israeli groups – invested around USD\$ 11 million in the creation of Bioline Therapeutica, a bio-pharmaceutical company dedicated to developing new drugs.

sabe que, em biotecnologia, a existência de uma estrutura sólida para a pesquisa básica é um pré-requisito fundamental para a aplicação industrial. Dentro desse conceito, afirma Revet, o apoio governamental, a existência da infra-estrutura das universidades e de seus braços comerciais são essenciais para o êxito de qualquer

empreendimento. Em Israel, inúmeros cientistas e acadêmicos desempenham atualmente funções-chave nas empresas de biotecnologia.

Mais do que apenas previsões, no entanto, a história recente da biotecnologia israelense já registra êxitos que estão rendendo dividendos para o país,

sendo que os mais importantes nasceram justamente nas instituições acadêmicas. A recombinação da droga Interferon-Beta-1a, comercializada pela InterPharm Laboratories Ltd., do grupo suíço Serono, aconteceu dentro do Instituto Weizmann. A Inter-Pharm cresceu rapidamente desde sua fundação em 1978, transformando-se em um dos principais exportadores israelenses dentro do segmento de produtos farmacêuticos. Mais da metade de seus funcionários têm formação universitária e cerca de 10% são doutores.

A Agis Pharmaceuticals é outra indústria israelense que está conseguindo conquistar o mercado internacional. Criada em 1983, terminou o ano de 2003 considerada como a segunda maior do setor farmacêutico de Israel, logo após a Teva Pharmaceuticals, o gigante nacional na área de medicamentos genéricos, que também vem investindo em biotecnologia nos últimos anos. Como parte de sua estratégia de crescimento e de olho no mercado futuro, a Teva, juntamente com o Giza Venture Capital, Pitango Venture Capital e Hadassit – o braço comercial da Organização Médica Hadassa –, todos grupos israelenses, investiram cerca de US\$ 11 milhões na criação da Bioline Therapeutica, uma empresa biofarmacêutica para desenvolvimento de novas drogas.

A recém-formada companhia tem como objetivo licenciar produtos nascidos nas instituições acadêmicas e hospitalares de Israel. Outro grupo israelense também criou um fundo de US\$ 140 milhões para investir em biotecnologia. É o Clal Biotechnology Industries. Além destas iniciativas, o governo também decidiu apostar no setor, com a implantação de duas incubadoras voltadas exclusivamente para este campo, que se somaram às 24 de alta tecnologia que já funcionam em todo o país.



O BRASIL QUE DÁ CERTO

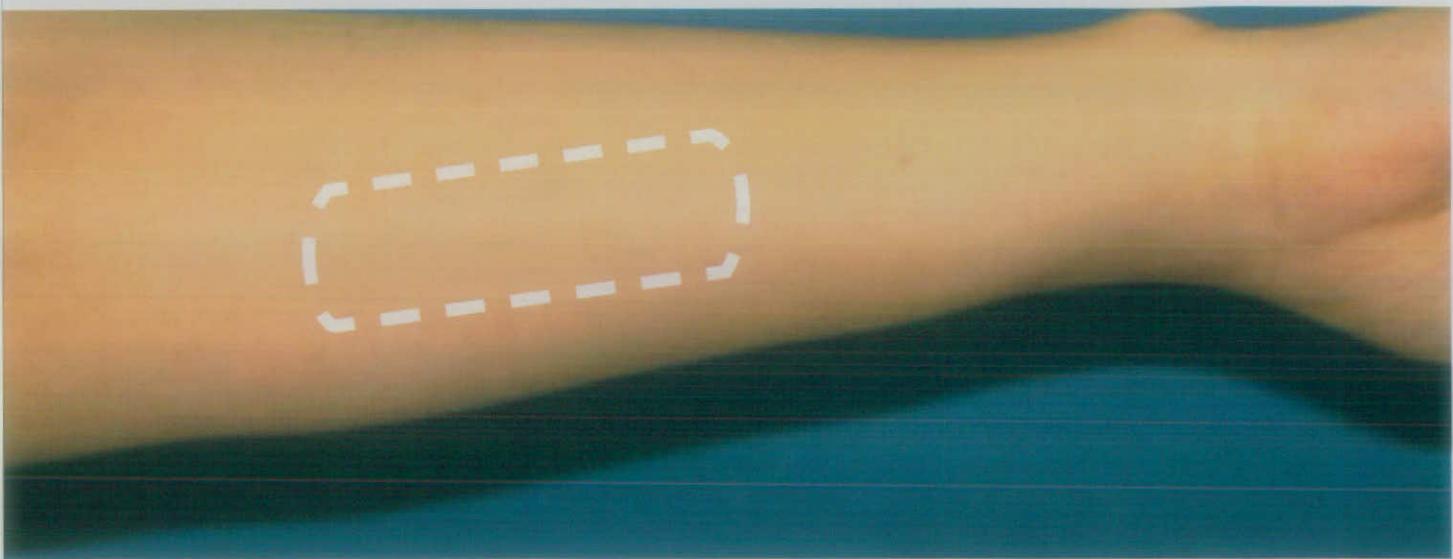
A impressão, que já era excelente, ficou ainda melhor. O parque gráfico brasileiro ganhou um reforço de peso, que veio direto da Alemanha. A rotativa offset comercial KBA C618, de 48 páginas, significa mais agilidade, precisão, eficiência e qualidade final ao seu trabalho. Isso eleva seu produto ao mais alto degrau da tecnologia gráfica mundial.

É a modernidade aliada à tradição. Tecnologia associada à garra, experiência e talento de nossos profissionais. É a Gráfica Oceano trabalhando firmemente no desenvolvimento da indústria gráfica nacional.



OCEANO
Indústria Gráfica e Editora

Rodovia Anhaguera, Km 33
Parque Empresarial Anhaguera
CEP 07750-000 • Cajamar • SP
Tel.: 55 11 4446 6544
Fax: 55 11 4446 6336
Dpto. Comercial: 11 3951 2053
www.graficaoceano.com.br



Fábrica de pele artificial

*Novo empreendimento
de Ozires Silva
estimula iniciativas
científicas nacionais*

Biotecnologia. Este é o novo campo de atividades de Ozires Silva, fundador da Embraer, piloto, ex-presidente da Varig, ex-ministro, doutor em aeronáutica, entre outros títulos, cargos e atividades que desempenha ao longo de sua vida. Integrante da equipe que desenvolveu o primeiro avião da Embraer, Ozires Silva está dedicando parte de seu tempo à sua mais nova empresa – a Pele Nova S. A., que atua na área de biotecnologia, uma ciência que, segundo especialistas, é capaz de abrir mercados milionários no Brasil e no cenário internacional. O carro-chefe desta iniciativa é a produção de pele artificial, uma película de látex que estimula a regeneração dos tecidos.

Por trás da Pele Nova estão mais 11 sócios, entre os grupos Takaoka, Delta do Prata e Decisão e investidores individuais. O produto é resultante das pesquisas de Joaquim Coutinho Neto e Fátima Mrue, professores de Bioquímica e Imunologia da Universidade de São

Paulo (USP), do campus de Ribeirão Preto. Os cientistas descobriram que, quando o látex passa por um determinado processo, transforma-se em uma biomembrana que estimula a formação de vasos sanguíneos no local, acelerando a cicatrização. Segundo Silva, a pele artificial será usada como um curativo que não apenas protege o ferimento, mas também acelera sua recuperação.

O novo produto da Pele Nova chega ao mercado com o nome de Biocure e já mostrou sua eficiência, por exemplo, na reconstituição de tímpanos furados, além de ser benéfico também aos diabéticos por cicatrizar feridas crônicas. Dono de 6% das ações, Ozires Silva avalia que o produto poderá beneficiar mais de cinco milhões de brasileiros, isso sem mencionar o potencial de exportação da nova tecnologia. Ele espera que, no final de 2004, a Pele Nova possa chegar a uma receita de R\$ 70 milhões, dobrando seu tamanho a cada ano.

Nascida em Ribeirão Preto, a empresa

Artificial Skin Plant

envolveu nove anos de pesquisas até chegar a um produto que pudesse ser oferecido ao mercado sem nenhum risco para os usuários. A patente do processo, registrada em 1996, foi expandida para cobrir 75 países. A empresa é o primeiro fruto da Academia Brasileira de Estudos Avançados, aberta por Ozires Silva em 2001. Foi fundada com um objetivo: identificar pesquisas nas universidades que possam se tornar viáveis comercialmente, atuando como elo entre as instituições acadêmicas e a iniciativa privada. O produto ainda está em fase de aprovação, porém a abertura da planta industrial já foi autorizada. Inicialmente, o Biocure será vendido apenas para hospitais e a expectativa de faturamento é de R\$ 6 milhões.

Há planos de atender a população de baixa renda, vendendo o Biocure a bom preço para o Sistema Único de Saúde.

Segundo Ozires Silva, o País deve aumentar sua participação no mercado internacional de patentes e, assim, aumentar também os seus ganhos. Baseado em dados do Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (Inpi), complementa que o Brasil gasta cerca de US\$ 13 bilhões ao ano pagando royalties aos estrangeiros. "Podemos ter a contrapartida se tivermos marcas fortes no mercado internacional." É isso o que ele sonha para o Biocure e para outros projetos em desenvolvimento pelo seu escritório.



Ozires Silva: "País deve aumentar presença no mercado"

Biotechnology. This is Mr. Ozires Silva's new area of activity, founder of Embraer, air pilot, ex-President of Varig, ex-Minister, Ph.D. in aeronautics, among other titles, positions and activities that he has performed throughout his life. A member of the team that developed Embraer's first airplane, Mr. Silva is dedicating a part of his time to his newest enterprise - "Pele Nova S. A." that operates in the biotechnology area, a science that, according to experts, is capable of opening up millionaire markets in Brazil and in the international markets. The main product of this initiative is the production of artificial skin, a latex pellicle that stimulates the regeneration of tissues.

This product is the result of the research of Mr. Joaquim Coutinho Neto and Ms. Fátima Mrue, Professors of Biochemistry and Immunology of University of São Paulo (USP), at the Ribeirão Preto campus. The scientists discovered that, when latex goes through a determined process, it becomes a bio-membrane that stimulates the formation of blood vessels in the site, accelerating healing.

The new product from Pele Nova will reach the market under the brand name Biocure and for example, it has already demonstrated its efficiency, in the reconstitution of perforated eardrums, besides also being beneficial for diabetics in healing chronic wounds. Mr. Silva evaluates that the product may benefit more than five million Brazilians and this without mentioning the export potential of this new technology.

The Pele Nova company was founded in Ribeirão Preto and involved nine years of research until coming up with a product that could be offered in the market without any risks to users. The patent of the process, registered in 1996, was expanded to cover 75 countries. This company is the first result of the "Academia Brasileira de Estudos Avançados" (Brazilian Academy for Advanced Studies), established by Mr. Silva in 2001. It was founded with one goal: to identify research projects in universities that may be commercially feasible, acting as a link between academic institutions and the private sector.

MUL-T-LOCK
Se a questão é segurança, nós temos a solução.

Cofres eletrônicos

- Ação via código ou cartão pessoal
- Facilidade de uso
- Fácil instalação
- Residências 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, 1869
Tel. 3064.3232 www.multlock.com.br

MUL-T-LOCK

Solarização ajudando os solos

*Técnica desenvolvida
por professor da
Universidade Hebraica de
Jerusalém está sendo
usada pela Embrapa*



Coletor solar desenvolvido pela Embrapa

AEmbrapa Meio Ambiente, situada em Jaguariúna (SP), promoveu, no início de fevereiro de 2004, o seminário "Associação de solarização com outros métodos de controle de patógenos do solo" e convidou para uma palestra o especialista Jaacov Katan, da Universidade Hebraica de Jerusalém, que atua nessa área há mais de 40 anos e foi o criador dessa técnica. Katan é professor da Faculdade de Agricultura, Alimentos e Ciências Ambientais e vem se dedicando ao estudo de doenças de plantas causadas por microrganismos que habitam o solo, especialmente o seu controle, utilizando métodos alternativos.

Autor de inúmeros artigos e consultor de projetos em Israel e em vários países, Katan falou sobre as características práticas da solarização e suas aplicações em diferentes culturas no Brasil. A solarização consiste na cobertura da terra arada para o plantio, úmida da chuva ou irrigada, com um filme transparente de polietileno, que, ao receber os raios solares, leva à morte diversos organismos causadores de doenças. O método, desenvolvido em Israel por Katan em 1976, foi baseado em observações realizadas por extensionistas e agricultores no Vale do Rio Jordão, que verificaram o aquecimento do solo quando coberto com plástico. A partir daí, a técnica vem sendo usada no Japão, na Itália, Espanha, nos Estados Unidos, na Jordânia, Síria e no Iraque, entre outros países.

Katan esteve no Brasil pela primeira vez em 1991, como palestrante da IV Reunião Brasileira sobre Controle Biológico de Doenças de Plantas, organizada pela Embrapa Meio Ambiente. Segundo Raquel Ghini, coordenadora do

seminário, sua exposição e maneira didática de apresentar o tema despertaram o interesse de diversos grupos de pesquisadores. O Brasil, por ser um país tropical e, portanto, privilegiado na quantidade de luz solar que recebe em quase todo o território durante a maior parte do ano, é um dos que mais pode se beneficiar com a solarização. Após a primeira visita, Katan tem mantido contato com todos os pesquisadores que adaptaram a tecnologia desenvolvida por ele visando promover seu aprimoramento. Assim, o primeiro artigo científico sobre solarização foi publicado por pesquisadores da Embrapa Meio Ambiente e da Universidade do Estado de São Paulo, de Botucatu.

No Brasil, essa tecnologia já tem uma variante: o coletor solar, uma espécie de caixa onde são tratados os substratos, as porções de terra onde serão, posteriormente, inseridas as sementes para o plantio. O equipamento foi desenvolvido pela equipe de pesquisadores fitopatologistas da Embrapa Meio Ambiente, da qual fazem parte Raquel Ghini e Wagner Bettoli. Para eles, o resultado que se consegue atualmente no controle de doenças do solo, utilizando a solarização e o coletor solar, é de aproximadamente 100%. A técnica já está sendo aplicada em cidades paulistas como São José do Rio Pardo, Biritiba-Mirim, Botucatu e Ho-lambra, além de várias regiões do Nordeste e do Sul do País.

Segundo Katan, a sociedade tem exigido cada vez mais a produção de alimentos sem resíduos de produtos químicos e com menor contaminação do ambiente. Desta forma, os efeitos dos pesticidas sobre os organismos não-alvo,

os problemas de contaminação de águas superficiais e subterrâneas, os resíduos em alimentos e o surgimento de populações de patógenos resistentes têm incentivado o desenvolvimento de métodos alternativos de controle de doenças.

Raquel explica que a solarização é utilizada em inúmeros países com excelentes resultados. Com a eliminação do brometo de metila, produto químico altamente tóxico, um dos responsáveis pela destruição da camada de ozônio e pela formação de vacíos biológicos, a solarização tem sido adotada intensamente pelos agricultores. Ela lembra que, em



Plástico reveste o solo

dezembro de 2004, será cancelado o registro de brometo de metila para o tratamento do solo em diversos países.

Durante sua exposição, Yaacov Katan ressaltou que a solarização não deve ser considerada uma fórmula mágica aplicada para qualquer situação. Cada caso deve ser analisado. Esta técnica tem se mostrado viável para diversas culturas, especialmente hortaliças e plantas ornamentais. Além do que, é um método simples e de fácil aplicação. É eficiente no controle de

Solarization Aiding the Soil

The "Embrapa Meio Ambiente", located in Jaguariúna (SP), promoted in the beginning of 2004, a seminar on "The association of "solarization" with other pathogenic controls of earth". As a guest lecturer, it had the expert, Prof. Jaacov Katan, from the Hebrew University of Jerusalem, who has been doing research in this area for more than 40 years and was the creator of this technique. Prof. Katan, is a teacher of the College of Agriculture, Food and Environmental Sciences, and has dedicated his research to studying the diseases of plants that are caused by micro-organisms that dwell on earth, specifically on how to control them by using alternative methods.

The "solarization" process consists of covering the plowed earth for sowing, humid or irrigated, with a transparent polyethylene ply that, upon receiving the sun's rays, kills the diverse organisms that are the cause of the diseases. This method, developed in Israel by Prof. Katan in 1976, was based on observations that were made at the Jordan River Valley which verified the heating up of the earth when it is covered with plastic. Ever since then, this technique has been used in Japan, Italy, Spain, the USA,

plantas invasoras e diversos patógenos, inclusive os que não são adequadamente controlados pelos métodos convencionais. Melhora as características físicas e biológicas do solo; promove maior crescimento

Jordan, Syria and Iraq, among other countries.

Prof. Katan visited Brazil for the first time in 1991, as a lecturer at the "IV Reunião Brasileira sobre Controle Biológico de Doenças de Plantas" (IV Brazilian Meeting on Biological Control of Plant Diseases), organized by "Embrapa Meio Ambiente". In Brazil, this technology already has a spin-off, the solar collector, a kind of box in which the substrates are treated, the portions of earth that will, subsequently, be inserted in the seeds for sowing. This equipment was developed by the team of phyto-pathology of "Embrapa Meio Ambiente", including Prof. Raquel Ghini - coordinator of the February, 2004 event - and, Prof. Wagner Bettoli.

In his lecture, Prof. Katan stated that the "solarizing" should not be considered as a magic solution applied to any type of situation. Each case should be analyzed. This technique has shown that, it is viable in diverse crops, especially, vegetable gardens and ornamental plants. Furthermore, it is a simple method and of easy application. It is efficient in the control of weeds and a number of pathogens, including those that are not adequately controlled through conventional methods. It improves the physical and biological characteristics of earth; promotes a better plant and productivity growth.

das plantas e aumenta a produtividade.

Diversas desvantagens limitam sua maior utilização, como a necessidade de máquinas para a colocação do plástico em áreas extensas, entre outras.



polysack,
cultivo protegido com
know-how e tecnologia

A Polysack conta com uma linha completa de malhas e produtos para agricultura protegida:
• Polysombra 22% a 90%
• Antigranizo 9% e 18%
• Anti-vírus 50 mesh
• Tela Citrus 1mm - 20 mesh
• Caixa de cultivo MAPAL
• Rede agrícola de tutoramento
• Plásticos técnicos para estufas

Fábrica
Rua Paraná, 491
CEP 14.900-000 - Itápolis - SP - Brasil
Tel.: (16) 3262-1766 - Fax: (16) 3262-4202

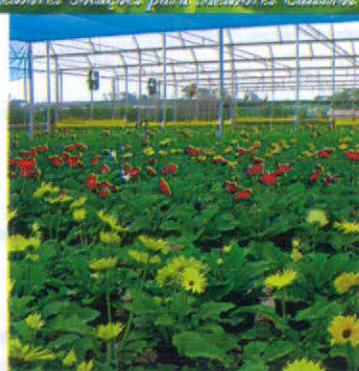
Escrítorio Comercial
Rua Dr. Luís Alberto Vieira dos Santos, 47
CEP 12.941-030 - Atibaia - SP - Brasil
Tel.: (11) 4411-3375 - Fax: (11) 4411-4580
brasil@polysack.com

 **Polysack**
www.polysack.com

 ALUMINET®
MALHA TERMO-REFLETORA

 ChromatiNet®
Manejo do Espectro de Luz

Melhores Soluções para Melhores Cultivos





Leon Feffer (E), cônsul honorário de Israel, embaixador israelense Yosef Tekoah e Antonio Sylvio Cunha Bueno, então presidente da Câmara



O homenageado, chanceler Fernando Henrique Cardoso (E), João Rothschild e Eber Alfred Goldberg

Câmara Brasil-Israel de Comércio



Roberto de Abreu Sodré (E), ex-presidente da Câmara, professor José Goldemberg e Abram Szajman, em evento realizado na Federação do Comércio do Estado de São Paulo



Jayne Pasmanik (E), Tzvi Chazan e Ronald Goldberg

Israel Levin (E) e o então líder sindical Luís Inácio Lula da Silva, em almoço da Câmara





Marcos Arbaiteman (E), Abram Berland, Leon Feffer, Roberto Faldin e Celso Lafer



Laerte Setúbal (E), diretor da Câmara, homenageia Jack Terpins, então presidente da Confederação Israelita do Brasil



Daniel Feffer e Mauro Salles



No Palácio do Governo, cerimônia de posse da Câmara: Lilá Covas (E), governador Mário Covas, Mario Amato, então presidente eleito, e Dorit Shavitt, a cônsul do Estado de Israel em São Paulo



Nelson Grunebaum (E), Mário Amato, Pâmela Pizarro (Sebrae-SP), Tzvi Chazan, Edson Fermann (Sebrae-SP), Gal Mor, cônsul econômico israelense, e Arnaldo Franken, em missão a Israel



Yaakov Keinan (E), embaixador de Israel, e o palestrante Sérgio Motta, então ministro das Comunicações



Natan Sharansky, na época ministro israelense da Indústria e Comércio, em palestra na Federação das Indústrias paulista



Ex-presidentes Mailson da Nobrega e Leon Feffer

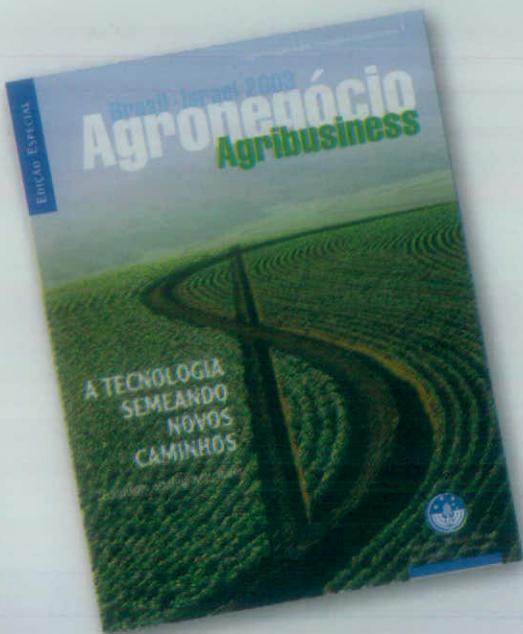


Cerimônia de posse da atual Diretoria: Medad Medina, então cônsul de Israel em São Paulo, Walter Feldman, na época presidente da Assembléia Legislativa do Estado de São Paulo, Paulo Proushan, governador Alckmin, Helio Bobrow, na presidência da Hebraica, Mauro Salles, recém empossado presidente da Câmara e Natan Berger, então presidente da Federação Israelita do Estado de São Paulo



José Carlos Perri, diretor de Marketing do Banco Bradesco, e Mauro Salles em noite de homenagens

Agenda heterogênea na Câmara



*Lançamento em Brasília,
participação na
Agrishow e seminários
de alto nível*

Os ecos do trabalho que está sendo desenvolvido pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria chegaram a Brasília e o Senado Federal, sediou, em meados de 2003, o lançamento do anuário *Brasil-Israel Parcerias & Perspectivas*. O coquetel, que marcou a abertura do evento, reuniu os presidentes do Grupo Parlamentar Brasil-Israel, senador Marcelo Crivella, e o da Câmara Brasil-Israel, Mauro Salles. O convite para esse encontro tinha também a assinatura de Edmundo Safdié, presidente do Conselho

Deliberativo da Câmara.

No hall da Biblioteca Acadêmico Luiz Viana Filho, do Senado, o presidente da Casa, José Sarney, foi representado pelo senador Mão Santa. Entre os presentes estavam: o embaixador de Israel no Brasil, Daniel Gazit, o procurador da República, Inocêncio M. Coelho, o deputado federal Walter Feldman, que representava o presidente da Câmara dos Deputados Paulo Otávio, os deputados Marcondes Gadelha, Azeredo da Silveira e o secretário-executivo do Grupo Parlamentar Brasil-Israel Armando M. da Fonseca. De São Paulo, foram ao evento, Rahamim Davidov, diretor do Israel Discount Bank, Amy Stefan Pemper, então diretor da Zim Navigation para a América do Sul, Jaques Perlow e Flávio Unikowsky (representando a Confederação Israelita do Brasil - Conib) e Dora Silvia Cunha Bueno, diretora da Câmara Brasil-Israel.

O Departamento de Comunicação da Câmara, responsável pela edição do Anuário há dez anos e da newsletter eletrônica *Intercâmbio* há três, desde o início de 2003 abriu espaço para inovações que possam aumentar as oportunidades entre os dois países. Assim, o Anuário recebeu um encarte - *Israel 4000 Anos de História* -, atendendo a uma solicitação especial do presidente. Ainda no primeiro semestre começou a circulação da versão em inglês da newsletter, enviada mensalmente a mais de 20 mil endereços eletrônicos no Brasil, Mercosul, Israel e entidades brasileiras no exterior.

No início do segundo semestre, mais uma publicação foi editada, o *Agronegócio*. Dessa vez, para atender

a demanda das relações Brasil-Israel nessa área, uma das mais promissoras atualmente no cenário brasileiro e, de longa data, relevante na história da formação do Estado de Israel. Para o lançamento do *Agronegócio*, Salles realizou um encontro festivo, quando homenageou autoridades, patrocinadores e anunciantes que, ao longo dos anos, vêm participando das realizações da Câmara.

Ainda no campo do agronegócio, a Câmara promoveu em conjunto com o Escritório Econômico do Estado de Israel (EEEI) um café da manhã-palestra em Ribeirão Preto (SP), como parte da agenda da Agrishow 2003, uma das maiores e mais importantes feiras da agricultura nacional. Também, pela primeira vez em dez anos, a Agrishow contou com um estande conjunto da Câmara Brasil-Israel e do EEEI durante todo o período de sua realização.

No decorrer do ano, mais dois grandes eventos foram promovidos pela entidade. O primeiro relativo ao setor de segurança na rede e o segundo, ao meio ambiente. O seminário "As novas tec-



nologias israelenses em Segurança de Dados" aconteceu no Centro Brasileiro Britânico, no inicio de novembro. Abordando os vários aspectos da comunicação via internet - que assumiu novas proporções com o surgimento da banda larga - cada um dos

convidados (a maioria ligada a empresas israelenses) analisou detalhadamente as possibilidades que oferecem atualmente as inovações do setor.

"Comércio de Carbono e Mecanismo de Desenvolvimento Limpo" foi o tema do evento promovido em conjunto pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, pelo EEEI e pelo Centro da Cultura Judaica, na sede desta instituição. Inspirado no debate sobre a preservação do meio ambiente, o evento foi aberto por Mauro Salles, que ressaltou a importância do tema dentro do contexto mundial atual. Em seguida, o chefe do EEEI, Alon Alexander, fez uma apresentação sobre as novas tecnologias israelenses para o setor ambiental. Com o objetivo de dar aos participantes uma ampla visão sobre o tema do seminário, o programa abordou vários tópicos, apresentados por especialistas em suas áreas.



Edmundo Safdié, presidente do Conselho Deliberativo da Câmara, Antonio Henrique Cunha Bueno, Marco Maciel e Mauro Salles

Heterogeneous Agenda in the Chamber

The results of the work that is being developed by the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry have reached Brasília and the Federal Senate, in Brasília, at the beginning of 2003, where the launching of the yearly publication Brazil-Israel Partnerships & Perspectives was held. The cocktail that marked the opening of the event put together Senator Marcelo Crivella, President of the Brazil-Israel Parliamentary Group, and Mr. Mauro Salles, President of the Brazil-Israel Chamber. The invitation for this meeting also had the signature of Mr. Edmundo Safdié, President of the Chamber's Deliberative Council. At the hall of the Senate's Academic Library Luiz Viana Filho, the President of the Senate, Mr. José Sarney, was represented by Senator Mão Santa.

The Chamber's Department of Communication, responsible for issuing the yearly book in the last ten years and the Interchange electronic newsletter in the last three years, has, since the beginning of 2003, opened up space for innovations that may increase the interchange opportunities between the two countries. Therefore, in 2003, the Yearly Book included a brochure – Israel 4000 Years of History –, complying to a special solicitation from the President. In the first semester, the circulation of the newsletter English version that is sent to more than 20.000 e-mail addresses in Brazil, Mercosul, Israel and Brazilian entities abroad was initiated. In the second semester, another publication was edited, the "Agronegócio" (Agribusiness). For its launching, Mr. Salles held a festive meeting in which authorities, sponsors and advertisers that have been, throughout the years participating in the Chamber's activities, were paid homage.

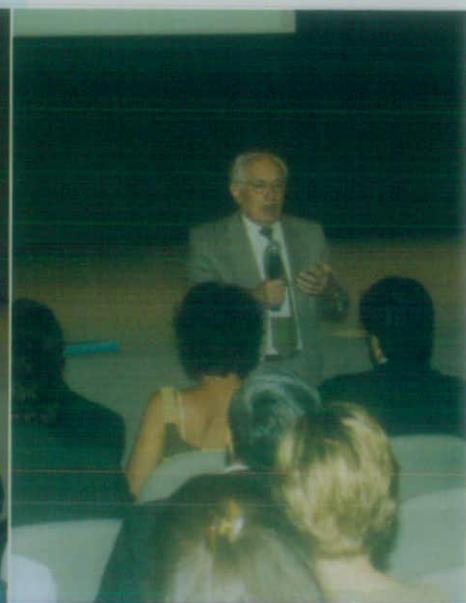
Still in the field of agribusiness, the

Chamber promoted together with the EEI (Israeli Economic Office), a lecture-breakfast in Ribeirão Preto, as part of the Agrishow 2003 agenda, one of the biggest and most important fairs of domestic agriculture. The Agrishow also, for the first time in ten years, had a Brazil-Israel Chamber stand together with the EEI for the duration of the whole fair.

During the year, another two large events were promoted by the entity. The first was related to the security sector and the second to the environment. The seminar

vice-presidente da entidade promotora do evento, compuseram a mesa.

A Câmara Jovem, criada no início da gestão de Salles, em 2002, reuniu mais de 60 ouvintes interessados nas palavras do head hunter Simon Franco, que abordou o tema "A recolocação do jovem no mercado de trabalho". Franco contou sua experiência ao longo dos anos e trouxe idéias para reflexão àqueles que estão no começo de uma jornada de trabalho, que, em sua visão, "devem ter sempre uma



Fabio Feldmann e José Goldemberg no evento sobre o comércio de carbono

"The new Israeli Technology for Data Security" and "Commerce of Carbon and Mechanism of Clean Development" were the topics of the event that was jointly promoted in Brazil by the Chamber, the EEI and by the Jewish Cultural Center and the latter's institution headquarters.

postura pró-ativa". Realizado no Grand Meliá Itaim, esse foi o primeiro evento oficial da Câmara Jovem, coordenada por Patricia Goldberg.

A Câmara encerrou as atividades de 2003 com um almoço de confraternização, que contou com a presença de membros da Diretoria Executiva, do Conselho Deliberativo e de associados. Realizado na Hebraica, o evento foi patrocinado pela empresa Belmerix, ligada ao grupo israelense Mer, e os brindes foram feitos com a Chandon Kosher.

Palestras sobre temas variados também fizeram parte da agenda matutina da Câmara. A entidade promoveu um encontro com o economista Miguel Colasuonno. Após o café de boas-vindas, um grupo de

empresários teve a oportunidade de ouvir o palestrante discorrer sobre o tema "Novos Cenários de Investimentos no Pós-Iraque". Alcides Tápias, ex-ministro do Desenvolvimento, Alon Alexander e Ronald Goldberg,



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 e social e preservação ambiental. Com o Instituto Ecofuturo, a Cia. Suzano oferece a mesma competência e inovação que marcaram sua história de sucesso e responsabilidade social.

Instituído por:

ECOFUTURO

www.ecofuturo.org.br



SUZANO



Evento na rua do Bom Jesus, em Recife

Atividades no Norte e Nordeste

Exposições, feiras e palestras promovem Israel e seus produtos constantemente

Um ano de intensas atividades. Assim foi 2003 para a Câmara Norte/Nordeste-Israel de Comércio e Indústria, com presença marcante em feiras do setor agrícola e eventos promovidos em parceria com entidades e empresários de diferentes segmentos. A entidade participou com estande próprio da Irriga Ceará, realizada no Centro de Convenções de Fortaleza, em abril. No mês seguinte foi promovida em Recife (PE) a exposição "A Fonte", cujo tema central são os lugares sagrados em Israel. A entidade participou também da Fenagri - Feira Nacional da Agricultura, realizada em Juazeiro (BA), na qual cinco empresas expuseram seus produtos.

Em setembro, foi a vez da Frutal 2003, quando a Câmara montou uma ilha de 150 metros quadrados com a participação de dez empresas que aproveitaram a oportunidade para

mostrar suas diversas tecnologias e seus produtos, entre os quais equipamentos para irrigação, fertilizantes, estufas e outros.

Ao lado da instituição neste evento estiveram a Netafim do Brasil, Haifa Chemical, Aquanor, Isratec, Plastro, Naan Dan Irrigaplan, Polysack, Agricur/Milenia, Juran e Profertil. Simultaneamente à exposição na ilha, foi realizado o Fórum de Israel, com dez palestras e 400 participantes.

No total, a Frutal 2003 recebeu cerca de 36 mil visitantes, 97 caravanas de produtores, 32 de outros estados, oito comitivas internacionais que passaram pelos seus 350 estandes. O volume de negócios gerados nos estandes girou em torno de US\$ 32 milhões e nas Rodadas de Negócios chegou a US\$ 7 milhões.

Ainda em setembro, a Câmara organizou a visita do secretário para o

A WALITA TAMBÉM
JÁ ESTÁ USANDO O PAPEL
RECICLATO SUZANO.



A Walita escolheu o Reciclato® Suzano para os seus manuais de produtos porque é um papel inteligente, o primeiro offset 100% reciclado produzido em escala industrial no Brasil. E também é o único com resultados sociais e ambientais. Afinal, parte das aparas usadas vem de cooperativas de catadores de papel, diminuindo o impacto causado pelos resíduos urbanos. Além de conquistar a simpatia do consumidor, agrupa valor à marca de quem utiliza. Pense bem. Não são motivos suficientes pra você também começar a usar o Reciclato®?



**RECICLATO®
SUZANO**

O PAPEL INTELIGENTE.

SUZANO

Activities in North and Northeast

A year of intense activities. This is how 2003 was for the Israel-North/Northeast Chamber of Commerce and Industry, with a significant presence in agricultural sector fairs and events promoted in partnership with entities and entrepreneurs from different segments. In terms of fairs and exhibitions, the entity was present with its own stand in the "Irriga Ceará" that took place at Fortaleza's Convention Center, in April. In May, the exhibition "A Fonte" was promoted in Recife (PE), with the central theme being that of the sacred places in Israel. The entity also participated in the Fenagri 2003, which occurred in Juazeiro (BA), in which five companies displayed their products.

In September, it was Frutal 2003, where the Chamber set up an 150 square meter island with the participation of ten companies that used the opportunity to demonstrate their diverse Technologies and products, involving equipment for irrigation, fertilizers, green houses and others.

Together with the institution at this event were Netafim do Brasil, Haifa Chemical, Aquanor, Isratec, Plastro, Naan Dan Irrigapan, Polysack, Agricur/Millenia, Juran and Profertil. During this exhibition, the Israel Forum also took place, with ten lectures and 400 participants.

As a whole, Frutal 2003 received around 36 thousand visitors, 97 groups of producers, 32 from other States, eight international groups that visited its 350 stands. The volume of business generated at the stands amounted to

Setor de Produção e Reforma Agrária do Estado de Pernambuco e presidente do Foro de Secretários de Agricultura do Brasil, Gabriel Maciel, à Agritech 2003, em Israel. Acompanhado pelo cônsul-geral da Embaixada do Brasil, Sebastião Neves, e por Henrique Kuchnir, secretário-geral da Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria, Maciel teve a oportunidade de conhecer um pouco mais sobre Israel e o setor agro-tecnológico do país. Como parte da agenda, o secretário visitou a

around USD\$ 32 million and the Rounds of Businesses reached USD\$ 7 million. Still in September, the Chamber organized the visit to Israel of Mr. Gabriel Maciel, Secretary for the Sector of Production and Land-reform of the State of Pernambuco and the President of the "Foro de Secretários de Agricultura do Brasil", to the Agritech 2003. He used that opportunity to get to know a little more about the country and its agro-technological sector.

As part of its institutional activities and enhancing of commercial and cultural relationships between Brazil and Israel, and in partnership with the Israeli Federation of Pernambuco, an event was held in Recife, more precisely at Rua do Bom Jesus, the old Rua dos Judeus (Jewish Street), where the first synagogue of the Americas - Kahal Zur Israel - which was restored two years ago is located. The Chamber has already prepared an intensive agenda for 2004 as well. Among the various events the entity intends to promote is the Israeli Information Technology in Porto Digital in Recife and another in Fortaleza, and to organize the Israeli Fair in Pernambuco and Ceará.

de Eliahu, atuante no campo de biotecnologia; e o Kibutz Tirat Tzvi, desenvolvedor de técnicas em aquicultura.

Reuniu-se também com Eliana Rabinovitch, do Departamento de Orientação da Secretaria de Agricultura; com o professor Yehuda Rosenblum, diretor-geral do Centro Internacional de Desenvolvimento Agrícola da Secretaria de Agricultura (Center of International Agricultural Development Cooperation - Cinadco); com o professor Rafi Bar-El, na Universidade Ben-Gurion, autor de um modelo econômico publicado em seu livro *Diminuição da Pobreza Através do Desenvolvimento Econômico no Ceará*. Durante o encontro com o embaixador do Brasil em Israel, Sérgio Moreira Lima, o secretário expressou seu desejo de cooperação entre os dois países no campo da economia agrícola e na continuação das relações com a Câmara israelense, com o objetivo de fazer avançar os interesses comuns.

Outros eventos importantes organizados pela Câmara foram uma palestra



Estande na Frutal 2003

companhia Tambour Ecológica, que atua no setor de dessalinização da água do mar; a companhia BioBee do Kibutz

com Sérgio Melo, empresário de comércio exterior, representante do setor de pescados da Associação Ex-



Grande público na Rua

PROGRAMAÇÃO 2004

A Câmara preparou uma agenda intensa também para o ano de 2004. No primeiro semestre será realizada a Mostra de Cinema de Israel em Pernambuco, no Ceará, Pará e Amazonas. Está sendo organizada também uma missão empresarial e governamental a Israel. Palestras, almoços-palestra e participações em feiras como Agrishow Semi-árido, Irriga Ceará, Frutal/Agriflor também estão previstos ao longo do ano, além de levar a exposição "A Fonte" ao Ceará, Pará e Amazonas.

A entidade pretende, ainda, promover o

evento Tecnologia da Informação de Israel no Porto Digital, no Recife, e outro em Fortaleza, organizar a Feira de Israel em Pernambuco e no Ceará, lançar uma publicação sobre oportunidades de negócios no Norte e Nordeste brasileiros, além de divulgar as feiras que acontecerão em Israel em 2004, como a Bio Tech, Medax e Environment.

A Câmara participará também do evento 350 Anos, da Secretaria de Ciência e Tecnologia do Recife, que abordará a presença dos judeus que vieram para o Brasil com Maurício de Nassau.



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



Ano intenso na Câmara Israel-Brasil



*Acordo com o Senac,
estande na Agritech
e visitas de autoridades*

As atividades da Câmara de Comércio e Indústria Israel-Brasil começaram com um fato significativo em 2003 e de impacto no estreitamento das relações entre os dois países: a assinatura de um acordo com o Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial (Senac), envolvendo não apenas a entidade israelense mas também o Centro Universitário Sapir, da região do deserto do Neguev. O acordo foi assinado na sede da Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fcesp) por Abram Szajman, presidente da instituição e do Conselho Regional do Senac, por Tzvi Chazan, presidente da Câmara de Comércio e Indústria Israel-Brasil, e por Nachmi Paz, reitor do Centro Universitário Sapir.

O processo de aproximação entre o Senac e as instituições israelenses começou há alguns anos, com a participação ativa do então vice-presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria de São Paulo, Nelson Grunebaum. Em agosto de 2001, Luiz Carlos Dourado, responsável pelo Programa de Desenvolvimento do Senac, visitou Israel pela primeira vez. Em dezembro de 2002, foi a vez de Nachmi Paz vir ao Brasil. Durante estas duas visitas, definiram-se objetivos e uma programação de atividades conjuntas nos dois países, que vem se devolvendo desde então.

Como parte de sua estratégia de sempre trabalhar em parceria com o Brasil, a Câmara recepcionou durante o mês de julho o delegado Arthur José Pedreira Gallas e o capitão da Policia Militar Lúcio José Fonseca da Silva, da Policia da Bahia. A viagem, organizada pelo chefe do Escritório Econômico do Estado de Israel no Brasil, Alon Alexander, tinha como objetivo a visita à 17ª Security - Exposição Internacional de Segurança. Durante sua permanência no país, foram acompanhados por Henrique Kuchnir, secretário-geral da Câmara, e por Alexander.

A Câmara de Comércio e Indústria também marcou presença com um estande próprio na Agritech, de 15 a 18 de setembro de 2003, considerada a mais importante exposição de agrotecnologia de Israel. O estande foi organizado com a colaboração da Embaixada do Brasil em Israel e o apoio da Câmara Brasil-Israel, de São Paulo. Várias delegações foram a Israel, incluindo a mis-

são do secretário do Setor de Produção Agrícola e da Reforma Agrária do Estado de Pernambuco, Gabriel Maciel, representantes da Polysack e da Machtetshim Agan no Brasil, e da companhia Baldan, de São Paulo. Ao chegar, o secretário Maciel foi recebido no aeroporto por Kuchnir e por Sebastião Neves, cônsul-geral da Embaixada do Brasil em Israel.

Durante o evento, a entidade israelense distribuiu inúmeros materiais de divulgação sobre o intercâmbio comercial e o desenvolvimento tecnológico entre os dois países, incluindo a publicação especial *Agronegócio*, lançada pela entidade de São Paulo, no mês de agosto de 2003. Os empresários israelenses que visitaram o estande demonstraram muito interesse na importação de soja, açúcar e outros produtos do Brasil. Os brasileiros, por sua vez, interessaram-se em tecnologias para o cultivo de flores, tratamento de água e tecnologias agrícolas no campo da irrigação.



Gabriel Maciel, Hana Lehman, vice-presidente da Câmara Israel-Brasil, Sebastião Neves e Henrique Kuchnir

No decorrer de 2003, a Câmara Israel-Brasil aprofundou seu relacionamento com a organização teto das Câmaras bilaterais no país, sendo incluída no seu web site, e participando da sua convenção internacional. Foi também um ano de maior estreitamento das relações com o Instituto de Exportação e Cooperação de Israel, uma entidade que desempenha um papel chave no setor de comércio exterior do país; e também com os Ministérios de Indústria e Comércio e das Relações Exteriores, além da própria Embaixada do Brasil.



Embaixador Sérgio Moreira Lima em sintonia contínua com a Câmara

Intense year at the Israel-Brazil Chamber

The activities of the Israel-Brazil Chamber of Commerce and Industry were initiated in 2003 with a significant fact of impact in the deepening of the relationship between the two countries: the signature of an agreement with the SENAC (National Service for Professional Development in the Area of Commerce), involving not only the Israeli entity, but also, the University Center of Sapir, in the region of the

Neguev Desert. The agreement was signed at the headquarters of the FCIESP (São Paulo State Federation of Commerce), by Mr. Abram Szajman, president of the institution and of Senac's Regional Council; Mr. Tzvi Chazan, President of the Chamber of Commerce and Industry; and, Mr. Nachmi Paz, Dean of the University Center of Sapir.

As part of its strategy of

always working in partnership with Brazil, the Chamber received, during the month of July, police superintendent Arthur José Pedreira Gallas, and, Military Police Captain José Fonseca da Silva, from the Police Force of the State of Bahia. The trip, organized by Mr. Alon Alexander, Chief of the Israeli Economic Office in Brazil, had the objective of visiting the 17th International Security Fair.

From September 15th to 18th, the Chamber of Commerce and Industry was also present with a stand of its own at Agritech, which is considered as being the most important agro technology fair in Israel. The stand was organized through the collaboration of the Israeli Embassy and São Paulo's Israel-Brazil Chamber. Many Brazilian Delegations visited the fair, including the mission of the Secretary of the Sector of Agricultural Production and Land Reform from the State of Pernambuco, Mr. Gabriel Maciel, representatives from Polysack and Machtetshim Agam in Brazil, and from the company Baldan, from São Paulo.

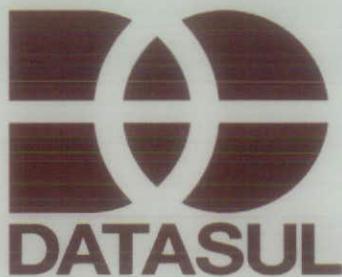
Millennium línguas

Português
Inglês
Italiano
Francês
Espanhol
Alemão
Sueco
Finlandês

TRADUÇÕES E INTERPRETAÇÕES

- Tradução simultânea e consecutiva para congressos
- Tradução escrita juramentada e não juramentada
- Intérpretes Acompanhantes

Simultaneous and consecutive interpreting - written sworn and simple translations - escort interpreters



O ano de 2003 foi para a Datasul cheio de realizações e premiações. Entre as láureas obtidas pela empresa no ano passado estão a eleição do CEO Jorge Steffens como o Destaque Empresarial de 2003 pela TB Editora, uma das principais da área de tecnologia do País. Steffens assumiu o cargo de CEO em maio de 2003. A companhia ganhou, pela sexta vez consecutiva, o Top of Mind na categoria Empresa de Tecnologia para gestão de RH. O Top of Mind é uma pesquisa que apresenta as marcas mais lembradas pelos profissionais que trabalham com recursos humanos.

A empresa foi, também, eleita a primeira em sistemas de gestão empresarial no ranking das 100 Maiores de Informática em 2003, pela *Computer-world Brasil*, e é a única empresa de software classificada entre as seis melhores na categoria Tecnologia e Computação da edição das Maiores e Melhores da revista *Exame*. Líder bra-sileira no fornecimento de soluções empresariais, a Datasul atua há 25 anos no mercado, tem uma rede de 2,5 mil profissionais, mais de 80 mil usuários ativos, 1,6 mil clientes em mais de 2 mil sites e 52 mil módulos comercializados.

A Datasul foi, ainda, uma das vencedoras do Prêmio Mastercana 2003, mais importante evento do segmento sucroalcooleiro do País. A companhia foi eleita a melhor fornecedora na categoria software integrado de gestão empresarial para o setor. A área é considerada estratégica e é um dos segmentos de atuação da Datasul. Batizada de Datasul Agroindústria, a solução permite a integração de todas as áreas de atuação de uma usina. O produto é resultante da integração do

Para a Datasul, 2003 foi um ano de prêmios

EMS da Datasul com o produto PIMS da SRI, empresa líder em desenvolvimento de soluções agrícolas.

Os negócios fechados no início de 2004 também anunciam um bom desempenho para a empresa. Já em janeiro, a Seculus Relógios, companhia nacional com foco principalmente na fabricação e comercialização de jóias e relógios, fechou contrato com a Datasul para implementação de um pacote completo de soluções que inclui o EMS (sistema de gestão empresarial), BI (sistema de inteligência empresarial) e CRM (sistema de gestão do relaciona-

mento com clientes). O projeto está avaliado em R\$ 1 milhão e tem como objetivo integrar as informações de todos os departamentos da empresa, agilizando o processo de tomada de decisões e potencializando o relacionamento da companhia com seus clientes.

Com 40 anos de mercado, o Grupo Seculus é uma holding 100% nacional que aglomera mais de 15 empresas em diversos ramos de atividade. Atualmente, a companhia exporta relógios para mais de 15 países, incluindo a própria Suíça, berço da indústria relojoeira mundial.

Alldix traz tecnologia israelense ao Brasil

O mercado brasileiro tem, cada vez mais, acesso às inovações da tecnologia israelense na área de telecomunicações. Um dos agentes desse processo é a Alldix, empresa distribuidora e integradora de soluções móveis, especializada na busca de novas opções de modems sem fio, PDA e telefones GSM para o mercado brasileiro. Em 2003, desenvolveu novas parcerias com empresas israelenses, entre as quais a Cellutag, além de manter ligação com a Cellebrite e a Septier. A Cellutag é líder no segmento de coletores de códigos de barras para a transferência via rede de dados das operadoras de telefonia celular.

Ainda no ano passado, a Alldix ampliou o segmento de distribuição e o de implantação de aplicativos corporativos baseados em mobilidade, sendo distribuidora da Sony-Ericsson. Também entrou no segmento de Wi-Fi, implantando uma rede de hotspots que possibilitam o acesso à internet em lugares públicos de grande circulação, como aeroportos, centros de convenções, shopping centers, restaurantes, etc., que recebeu o nome de "Oasis".

Ao trazer novos e modernos produtos

de comunicação de dados sem fio, a companhia procura oferecer ao mercado o que existe de mais avançado em tecnologia de comunicação móvel. A empresa vem se consolidando no mercado como provedora de soluções e hardware para comunicação de dados e busca oferecer ao mercado soluções econômicas e tecnologicamente viáveis para a automação de vendas, aplicações de banco e mobilidade de dados em geral.

Através da parceria com a Septier, atua na comercialização e no suporte de soluções Sonata para a terminação de chamadas celulares, tanto em roaming quanto na área local do assinante. Isto permite um aumento significativo do ARPU (Average Revenue Per User) da respectiva operadora. A parceria com a Cellebrite possibilita sua atuação no segmento de transferência das informações pessoais, tais como agenda de contatos, de qualquer celular para outro. Este é um ponto importante no processo de migração dos milhões de usuários de celular com a tecnologia TDMA para a GSM e, futuramente, para a chamada 3G.

For Datasul, 2003 was a year of prizes

2003 was for Datasul, a year full of accomplishments and prizes. Among the honors received by the company last year was the election of CEO Mr. Jorge Steffens as the Entrepreneurial Highlight of 2003 by TB Editora, one of the main technology publishers of the Country. Mr. Steffens got the CEO position from Mr. Miguel Abuhab in May of this year. The company also won for the sixth consecutive year, the "Top of Mind" prize in the category of "Technology Enterprise for HR Management".

The company was also elected by Computerworld Brasil, as being the first

in managerial systems in the ranking of the 100 Largest Software Companies in 2003, and is the only software company classified among the best in the category of Technology and Computing in the "Better and Biggest" Exame Magazine edition. In 2003, it was also one of the winners of the "Prêmio Mastercana 2003", which is the most important event in the sugar-alcohol industry of the Country, and the company was elected as the best supplier in the category of integrated software of managing tools for the sector. The Brazilian leader in supplying entrepreneurial solutions, Datasul has been

in the market for 25 years.

The contracts already closed in the beginning of 2004 allow for the perspective of a good performance of the company. In January, Seculus Relógios, a Brazil wide company dedicated to manufacturing and commercializing jewelry and watches, closed a contract with Datasul to implement a complete solution package that includes the EMS (entrepreneurial managing system), BI (entrepreneurial intelligence system) and, CRM (system for managing relationships with clients). This project is estimated to involve R\$ 1 milion.

Alldix brings Israeli technology to Brazil

The Brazilian market has more and more, access to Israeli technological innovations in the area of telecommunications. One of the agents of this process is Alldix, a company that distributes and integrates moving solutions, specialized in searching new options of wireless modems, PDA and GSM for telephones for the Brasilia market. In 2003, it developed new partnerships with Israeli companies, among them Cellutag, besides maintaining linkages with Cellebrite and Septier. Cellutag is the market leader in bar code collectors for transference via data network of cellular phone operators.

Last year, Alldix widened the segment of distribution and implantation of



corporate softwares based on mobility, being a distributor of Sony-Ericsson. It also entered the Wi-Fi segment implanting a network of hotspots that permit Internet access in public places. This network of access in locations of high circulation of people such as airports, convention centers, malls, restaurants, etc. received the name "OASIS".

Through its partnership with Septier, it operates in the commercialization and support for Sonata solutions for ending cellular phone calls, both in roaming and the local area of the user. This permits a significant increase of the ARPU (Average Revenue Per User) of the respective operator. The partnership with Cellebrite makes possible its operations in the segment of transference of personal information such as agenda of contacts, from any cellular phone to another.

Giardinni Optical

Kid's

Atendimento
personalizado,
Consulte-nos

Tradição de
50 anos no
mercado ótico



Novo conceito
em ótica infantil juvenil

Rua Sabará, 573 • Higienópolis • São Paulo • fone: 3258-6613/3258-9348 • www.giardinnioptical@ig.com.br

Cotação On Time inclui Shekel em sua cesta de moedas

Maior instituição financeira em seu segmento, associada ao Banco Rendimento S/A, com mais de 20 anos de atuação no mercado e autorizada a operar pelo Banco Central (BC) com o dólar turismo desde 1985, a Cotação On Time incluiu a moeda israelense - shekel - entre as moedas comercializadas. Desde o mês de maio, a Cotação On Time negocia em papel moeda a compra e venda, no Brasil, para os viajantes que se destinam ou retornam a Israel. Ao lado do shekel, a empresa negocia também dólar americano, euro, dólar canadense, australiano e neozelandês, franco suíço, libra esterlina, iene, peso argentino, mexicano, uruguai, chileno, coroa dinamarquesa, norueguesa, sueca, won e rande sul africano. À frente da Cotação está Abramo Douek, profissional com ampla experiência no setor financeiro.

A Cotação On Time (www.cotacao.com.br) atende mais de cem mil clientes, entre pessoas físicas e jurídicas, sendo a primeira empresa a obter o Certificado de Qualidade ISO 9002 no setor, comercializando papel moeda, travelers cheques e Visa Travel Money (VTM). O associado Banco Rendimento S/A dá suporte aos outros segmentos do câmbio flutuante, como a remessa de valores para manutenção de estudantes, envio e recebimento de valores a parentes, compras de cheques em moedas estrangeiras, acompanhando as normas permitidas pelo BC. Seus clientes contam com o serviço de entrega em domicílio para a Grande São Paulo, região de Campinas, o Vale do Paraíba, Rio de Janeiro e Curitiba.

Uma pesquisa realizada pela Fundação Vanzolini - certificadora da ISO 9002 - mostrou que a maioria dos clientes prefere operar com a Cotação por sua confiabilidade. Sinal deste prestígio é o fato de grande parte da imprensa brasileira publicar informações das principais moedas baseada nos dados obtidos junto ao Banco do Brasil e à Cotação On Time. Foi também a primeira empresa a ter um site interativo de compra e venda de moeda, sendo a maior distribuidora individual de cheques de viagem Ame-

rican Express do Brasil. Em parceria com a Visa, lançou o primeiro cartão pré-pago internacional, utilizado para saques e compras no exterior, recarregável no Brasil - o Visa TravelMoney.

Desde 2002 passou a ser uma empresa do Banco Rendimento S.A., fundado em 1992, atuando em três segmentos: carteira comercial e de crédito, operações de câmbio financeiro e turismo e admi-

nistração personalizada de patrimônios financeiros. Sua estratégia de crescimento está centrada no atendimento personalizado, que valoriza o relacionamento e procura aproveitar, com soluções sob medida, as inúmeras oportunidades que o mercado tem a oferecer.

A carteira de clientes da Cotação On Time inclui empresas como a Accenture do Brasil, Aché Laboratórios, Baxter Hospitalar, Bombril S.A., Brinquedos Estrela, BSH Continental, Bunge Alimentos, Cia. Suzano de Papel e Celulose, Confab Industrial, Siemens S.A., Yamaha Motor do Brasil e outras.

Haganá na prevenção de invasões a condomínios

Em março deste ano estará chegando às livrarias a quarta edição do livro *Quem tem medo do seqüestro?*, de José B. Markuz, consultor da empresa de segurança Haganá - que em hebraico quer dizer defesa ou proteção. Em suas páginas, um capítulo especial sobre segurança em condomínios e estabelecimentos em geral, escrito pelo engenheiro israelense Chen Gilad, diretor de Planejamento Estratégico da mesma companhia. Por que um capítulo específico sobre esse tema? A resposta pode ser encontrada nas incontáveis manchetes de jornais que nos últimos anos têm retratado um número crescente de invasões e assaltos a edifícios, condomínios horizontais e prédios comerciais. Para Gilad, com esta realidade, torna-se cada vez mais importante e necessário discutir-se o tema segurança.

Segundo o engenheiro, cuja experiência foi adquirida quando serviu nas Forças de Defesa de Israel, a grande falha na segurança no Brasil chama-se preconceito. "A segurança não é respeitada. Dificilmente encontramos procedimentos documentados ou realizados de forma rígida e sem exceção. As pessoas contratam segurança e a consideram incompetente, o que naturalmente dificulta sua aplicação. Para

que a segurança tenha controle absoluto do local a ser protegido, basta controlar quatro áreas: área de invasão (periférica), área de controle (pátios internos), área de perigo (acesso aos próprios apartamentos ou ao interior da empresa) e a área crítica (entrada de pedestres e de veículos), por onde mais de 90% de todas as invasões começam ou terminam."

A Haganá atua no mercado brasileiro desde 1996 com estratégia e conceitos diferentes de segurança patrimonial. A empresa especializou-se no ramo considerado o mais difícil no mercado, a segurança de condomínios, no qual atingiu a liderança com mais de dois mil colaboradores.

Como parte de sua metodologia de trabalho, os técnicos da Haganá consideram o interior do local a ser protegido como se fosse um país, e os muros, suas fronteiras. "Dessa forma, qualquer ação deve ser realizada fora do muro e nunca dentro dele. Assim, enquanto todos tentam tirar o marginal das casas, nós, da Haganá, não o deixamos entrar", ressalta Gilad. Em São Paulo, a Haganá oferece seus serviços a 700 condomínios e cem empresas e registra um crescimento de 30% ao ano desde sua fundação.



Cotação On Time includes the Shekel in its Basket of Currencies



The biggest financial institution in the market, associated to Banco Rendimento S/A, with more than 20 years of activities in the market, and, authorized by the Central Bank (BC) to operate with tourism dollars since 1989, Cotação On Time has included the Israeli currency - the Shekel - in the currencies that it commercializes. As of May, it has been dealing in exchanging currency in Brazil for travelers that are going to, or, returning from Israel. Other than the Shekel, the company also deals in more than ten currencies. Its CEO, Mr. Abramo Douek, is a professional with decades of experience in the financial sector.

Cotação On Time (www.cotacao.com.br) has more than 80 thousand individual or company clients, being the first company of the sector to have obtained the ISO 9002 Certificate of Quality, commercializing currency, traveler's checks and Visa Travel Money (VTM). Our partner, Banco Rendimento S/A gives support to other segments of floating exchange such as remittance of amounts for the maintenance of students or relatives, purchasing of checks in foreign currency in accordance to the rules of the BC. Its clients count on a home delivery service that covers the entire Greater São Paulo, Campinas and

Paraíba Valley Regions.

A research study from Fundação Vanzolini - an ISO 9002 certifier - demonstrated that the majority of the clients opt to operate with Cotação due to its reliability. An indication of this prestige is the fact that a great part of the Brazilian Press quote the main currencies with the Banco do Brasil and Cotação, which was also the first company to set up an



interactive site for the buying and selling of currencies, being the biggest individual distributor of American Express traveler's checks in Brazil. Cotação's portfolio of clients include companies such as Accenture do Brasil, Ache Laboratórios, Baxter Hospitalar, Bombril S.A. and others.



Hagana Preventing Invasions

In March of this year, the bookstores will be receiving the fourth edition of the book Who is afraid of kidnappings?, by Mr. José B. Markuz, a consultant from the security company Haganá - which in Hebrew means defense or protection. In its pages, there is a special chapter on security of condominiums and facilities in general, written by the Israeli engineer, Mr. Chen Gilad, director of Strategic Planning of the same company. What is the reason for a specific chapter on this topic? The answer to this question may be found in the uncountable headlines of newspapers that have been, in the last years, verifying the growing number of invasions and attacks to buildings, horizontal condominiums and commercial buildings. For Mr. Gilad, this fact of real life has become more and more

important and necessary in order to discuss the topic of security.

According to the engineer, whose experience was acquired while he served the Defense Armed Forces of Israel, the greatest security flaw in Brazil is called prejudice. "Security is not respected. Documented procedures are hardly found, or, procedures that were rigidly followed without any exceptions. People contract security services and consider them as being incompetent, something that naturally makes their application difficult".

Haganá has been operational in the Brazilian market since 1996. In São Paulo, Haganá renders its services to more than 700 condominiums and 100 companies and has been registering a 30% yearly growth since the year of its foundation.



Ary

Mandelbaum
Advogados Associados



- Civil • Comercial
- Societário • Trabalhista

- Família Tributário
- Mediação de Conflitos

Av. Angélica, 501 - 12º andar - fone/fax: 3667-1902 - www.arymandelbaum.adv.br

A hora e a vez do laser na medicina

São Paulo foi sede, em novembro de 2003, do I Simpósio Nacional sobre os Recentes Avanços do Laser, que contou com a participação de médicos de diversas especialidades para discutir e apresentar o que há de mais moderno em laser e sua aplicação nas mais variadas especialidades. Uma das novidades na área foi o aparelho Thermacool. Recém chegado ao Brasil, é o que há de mais novo no combate à flacidez facial. Seu diferencial está no fato de ser o primeiro método não ablutivo de tratamento às rugas e marcas de expressão. Segundo o dermatologista Charles Yamaguchi, "o Thermacool vai revolucionar o tratamento da flacidez facial, até então somente solucionada por meio de cirurgia plástica". Ainda na área estética, o Simpósio contemplou o uso do peeling a laser – conhecido como resurfacing –, associado ao lifting – cirurgia feita para levantar a pele caída do rosto.

Yamaguchi utiliza vários tipos de laser de diversas procedências. Segundo ele, no

entanto, Estados Unidos e Israel são os líderes mundiais na fabricação destes equipamentos, seguidos pela Itália, Alemanha e Inglaterra. O Brasil está começando a produzir equipamentos de maior complexidade, mas ainda muito distante dos centros mais desenvolvidos.

Para Yamaguchi, os lasers israelenses são muito versáteis, de fácil manuseio e têm custo inferior ao dos similares europeus e americanos. Existe uma tendência muito forte em Israel para fabricação de aparelhos portáteis e de baixo custo. Com isso, o país amplia sua participação no mercado mundial ano após ano. Apesar de serem utilizados desde os anos 60 e 70, foi somente a partir de 1980 que os lasers se tornaram mais comuns, levando as empresas israelenses a diversificarem seus produtos e partirem em busca de novos mercados.

O laser, no entanto, não se limita à aplicação na área de dermatologia e foi justamente isto que o simpósio mostrou

através da experiência de profissionais de diferentes áreas. Como parte da programação, foi realizado um painel sobre o uso do Laser no combate ao HPV (Papiloma Virus Humano). A infecção por esse vírus é a mais incidente dentre as doenças sexualmente transmissíveis. Para os tratamentos urológicos, o Laser também é um recurso amplamente utilizado. Nesse caso, é adotado o laser de CO₂.

Segundo o cirurgião Hélio Plapler, o laser é também bastante utilizado na proctologia. Inicialmente, foi adotado o Laser ND Yag e, posteriormente, passou a ser utilizado o CO₂ pulsado. "O laser permite uma aplicação menos agressiva, provoca menos lesão e menos dor, com a vantagem de proporcionar uma cicatrização elástica", afirma Plapler. Outro benefício é o baixo índice de reincidência do HPV tratado pelo laser. Segundo o médico, há trabalhos experimentais, ainda em fase de desenvolvimento no Brasil, para o tratamento endovenoso de hemorróidas. "Por tudo isso, podemos dizer que o laser é um avanço para a Medicina e, no caso da proctologia, um recurso a mais nos tratamentos de lesões e tumores".

Moving Hands: técnica de Israel para estética

Uma técnica inovadora para tratamento facial à base de fios de seda. Esta é a novidade que a Clínica de Terapêutica e Estética Moving Hands, de São Paulo, trouxe diretamente de Israel. Técnica inovadora para

tratamento facial, é originária da combinação de uma drenagem manual e com aparelhos, além da aplicação de fios de seda oriundos de fibras naturais do bicho da seda, composto por um complexo protéico.

Segundo Sheila Szymonowicz, proprietária do estabelecimento, "o fio de seda promove uma revitalização e hidratação profunda da pele, com reestruturação das fibras de colágeno e elastina através da energia vital da proteína. O tratamento é indicado para peles desvitalizadas e com processos de ressecamento. Os fisioterapeutas da clínica fizeram o

treinamento com o técnico que fornece o produto (fio de seda) e com outros fisioterapeutas e massoterapeutas".

A proprietária da clínica explica que são necessárias no mínimo dez sessões de 50 minutos cada. "O seu diferencial está na ação que o fio de seda proporciona: revitaliza e hidrata profundamente a pele". A manutenção do tratamento deve ser feita uma vez a cada 15 dias".

Formada por fisioterapeutas altamente capacitados, a Clínica oferece tratamentos corporais e faciais para mulheres e homens.

COMPRE TAMBÉM SEM SAIR DE CASA.

TeleVendas
0800 901855

www.pontofrio.com

Todos os dias das 8 às 20h. Você clica. A gente entrega.

APROVEITE OS SERVIÇOS QUE O



A garantia
de um
produto novo.



Facilidade
de comprar
em até 25x
sem juros.



Conforto
para você
e seus
convidados.

The time and turn of laser in Medicine

In November 2003, São Paulo promoted the 1st National Symposium on Recent Advances on Laser which counted on the participation of physicians from varied specialties in order to discuss and present the most modern laser techniques and their application in diverse areas. One of the novelties presented during the event was the device Thermacool. Recently brought to Brazil, it is the newest development in fighting facial flaccidity. Its differentiating characteristic lies in the fact that it is the first non-ablative method of treating wrinkles and expression marks. According to dermatologist Dr. Charles Yamaguchi, "Thermacool is going to revolutionize the treatment of facial flaccidity which was up till now, only solved through plastic surgery".

Dr. Yamaguchi uses many types of laser from different origins. In his opinion, however, the United States and Israel are world leaders in manufacturing these devices, followed by Italy, Germany and England. Brazil is beginning to produce equipment of higher complexity, but is still far from those of more developed centers.

For Dr. Yamaguchi, the Israeli lasers are very versatile, easy to handle and are of a lower cost when compared to similar European and US devices. There is a very strong tendency in Israel, to manufacture portable and low cost devices. Due to this, year after year the country is widening its participation in the world market. Despite the fact of their having been used since the 60's and 70's, it was only as of 1980 that lasers have become more common,

making Israeli companies diversify their products and search for new markets.

The laser, nevertheless, is not only limited to applications in the dermatological area, and it was exactly this fact that the symposium showed by presenting the experience of professionals from different areas. As part of its program, a panel was held to discuss the usage of laser in fighting HPV. According to the surgeon Dr. Hélio Plapler, laser is also very much used in proctology. At first, the Laser ND Yag was adopted, and afterwards, the pulsating CO₂ was used. "The Laser permits a less aggressive application, causes less lesions and is less painful, with the advantage of permitting an elastic healing", stated Dr. Hélio Plapler. Another benefit is the low rate of reincidence of HPV treated by Laser.

Moving Hands: Israeli Technique for Beauty

An innovative technique for facial treatment based on silk threads. This is the novelty that "Clinica de Terapêutica e Estética Moving Hands", of São Paulo - Brazil, has to offer the market as of the second semester. This technique brought directly from Israel in 2003 is an innovative approach to facial treatment, it is based on manual

and draining devices, besides the application of silk threads from natural fibers from the silkworm, composed of a protein complex.

In accordance to Ms. Sheila Szymonowicz, owner of the firm, "the silk thread promotes the deep revitalization and hydration of the skin, with the restructuring of the collagenous

and elastin fibers through the vital energy of the protein. The treatment is indicated for unhealthy skin and for those undergoing a dryness process. The therapists of the clinic were trained to fulfill their tasks by the technician that supplied the product (silk thread) and with other therapists from different areas".

BONZÃO TEM PARA VOCÊ.



A garantia do fabricante acaba. A do Bonzão continua.



Sua garantia contra imprevistos.

Para maiores informações sobre os serviços do Ponto Frio, consulte nossos vendedores.



Compugraf, um passo à frente em tecnologias

Parcerias com empresas internacionalmente consagradas pela sua excelência fazem parte da estratégia adotada pela Compugraf para ampliar suas atividades em todos os segmentos da comunicação corporativa. Nomes como Nokia, Trend Micro, Eads Telecom, e as israelenses CheckPoint e Tadiran Telecom estão na lista de parceiros da companhia, cada um escolhido de acordo com sua área de atuação. Fundada em 1982, iniciou suas atividades desenvolvendo projetos de circuitos impressos por computador (CAD), começando, em 1986, a comercialização do sistema CAE/CAD/CAM 3-D Euclid3 da Matra Datavision.

A partir daí, não mais interrompeu o processo de renovação e a ampliação de atividades. Quatro anos mais tarde, entrou no setor de Soluções de Telefonia Corporativa, estabelecendo uma parceria estratégica com a Eads Telecom e com a Tadiran, trazendo para o mercado brasileiro as inovações da tecnologia de ponta israelense. Além de equipamentos

como a família de sistemas Coral Flexicon e de telefones digitais Flex Set, entre outros, a Compugraf é responsável, também, pela consultoria e gestão do projeto, baseado na metodologia PMI (Project Management Institute), que inclui levantamento de requisitos de infra-estrutura e de base de dados necessários para a instalação de todos os equipamentos e as soluções fornecidos, a elaboração de documentação técnica, a definição de cronograma, além do controle e gerenciamento de todo o projeto de instalação até sua conclusão.

Em 1995 foi a vez das Soluções de Internet & Intranet; em 1996, dos Serviços de Rede Corporativa e, um ano depois, da implantação dos serviços de Call Center. Em 2000, a Compugraf ampliou, novamente, sua área de atuação, passando a oferecer ao mercado Soluções para Contact Center Multimídia; em 2001, os serviços de Segurança Telefônica; e, em 2002, criou o setor de Consultoria. Com cerca de 120 fun-

cionários, possuí mais de 800 clientes ativos e está presente em todo o País.

Vale salientar que a PMI é utilizada pela Compugraf em todos os serviços que oferece, fazendo parte de sua estratégia operacional, aliada ao know-how tecnológico de sua equipe e também à experiência de mais de 21 anos de atuação. Na área de Segurança Digital, por exemplo, suas soluções auxiliam na proteção do ambiente de rede corporativo através de serviços especializados e produtos de segurança líderes no mercado. Estas soluções aplicam-se a grandes, médias e pequenas corporações, IDCs, ISPs e empresas de telecomunicações através de tecnologias de firewall, detectores de intrusão, VPN, entre outras.

A Compugraf possui, também, um Centro de Treinamento que mantém cursos regulares para capacitação de profissionais nas áreas de Segurança Digital e Telefonia Corporativa. Todos os instrutores possuem certificados internacionais. A ênfase da empresa está focada no know-how tecnológico, na competência e na experiência da equipe, para oferecer soluções personalizadas de acordo com as necessidades e os problemas de seus clientes.

Cinema brasileiro faz sucesso em Israel

A indústria cinematográfica nacional também está presente no Oriente Médio. Foi de um engenheiro brasileiro a idéia de criar o Festival de Cinema Brasileiro em Israel, este ano em sua versão número quatro. Fá da sétima arte desde a pré-adolescência, Shlomo Azaria viveu a época do Cinema Novo e resolveu devolver esse "amor" através da criação de uma mostra da produção nacional no outro lado do mundo.

O 4º Festival de Cinema Brasileiro está marcado para o período de 1º a 30 de agosto de 2004. Na terceira edição, em 2003, foram apresentados ao público israelense 15 filmes, legendados em hebraico, nas cidades de Tel Aviv, Jerusalém e Haifa (este ano também Rosh Pina, na Galiléia, entrará no circuito). *Abril Despedaçado*, *Dona Flor e Eu*, *Tu, Eles* estavam entre as películas

assistidas por 13 mil espectadores. A mostra teve um catálogo especial e passou a fazer parte do Guia Brasileiro de Festivais de Cinema do mundo todo.

O primeiro Festival, realizado após um ano e meio de preparativos, mostrou quatro filmes de Glauber Rocha, num trabalho solitário de Azaria, época em que manteve os primeiros contatos com o Ministério da Cultura, em Brasília.

Em 2003, o Festival concretizou sua importância na difusão da cultura nacional. Dos 15 filmes constantes do catálogo, três foram vendidos a exibidores e a mostra teve cobertura da mídia local, inclusive com anúncios bilingües, em português e hebraico, nos principais jornais de Israel. *Durval Discos*, *O Xangô de Baker Street*, *Amarelo Manga*, *Bye, Bye, Brasil*, entre

outros, puderam ser vistos pelo público israelense, assim como *Cidade de Deus*, este ano escolhido entre os candidatos ao Oscar na categoria de melhor filme estrangeiro.

Não só o cinema nacional ganha com esse Festival. A própria cultura brasileira tem um nicho de divulgação no exterior, pois os filmes circulam durante um mês após a mostra pelas principais cidades israelense, levando a marca Brasil para um número maior de pessoas, que têm algumas referências do País através das novelas exibidas em horário nobre e cada vez mais acompanhadas pelo público israelense.

Para ampliar ainda mais seu trabalho e como prova da validade desse Festival, em 2004, Azaria conta com patrocinadores e o apoio do Ministério da Cultura do Brasil.

A step ahead in Technologies

To form partnerships with internationally renowned companies is part of the strategy adopted by Compugraf to widen its activities in all segments of corporate communication. Brand names such as Nokia, Trend Micro, Eads Telecom, and the Israeli companies CheckPoint and Tadiran Telecom are included in the list of partners of Compugraf, each of them chosen in accordance to their areas of operations. Founded in 1982, it initiated its activities by developing projects of computer imprinted circuits (CAD), beginning in 1986, the commercialization of the system CAE/CAD/CAM 3-D Euclid3 from Matra Datavision.

Four years later, it entered the sector of Corporate Telephone Solutions, establishing a strategic partnership with Eads Telecom and Tadiran, bringing to the Brazilian mar-

ket the latest Israeli technological innovations. Besides equipment such as the group of systems Coral Flexicon and digital telephones Flex Set, among others, Compugraf is also responsible for rendering consultancy and managing projects based on the methodology PMI (Project Management Institute), which includes determining the needed infrastructure requirements and database in order to install all the equipment and supplied solutions; the elaboration of the technical documentation; the timetable definition; besides controlling and managing the whole project from installation up to its conclusion.

In 1995, it was the turn of Internet & Intranet Solutions; in 1996, of Corporate Network Services, and one year later, of implanting Call Center Services. In 2000, Compugraf widened again its area of ope-

rations by beginning to offer the market Contact Center Multimidia Solutions; in 2001, Telephone Security Services; and, in 2002, it created its Consultancy Area. With approximately 120 employees, it counts on more than 800 active clients and is active all over the Country.

It is worthwhile mentioning here that the PMI is used by Compugraf in all services offered by the company, which is part of its operational strategy, allied to the technological know-how of its staff and its more than 21 years of operations as well.

Compugraf also has a Training Center which provides regular courses for capacitating professionals in the areas of Digital Security and Corporate Telephone Systems. The focus of the company is concentrated in technological know-how, in the competence and experience of its staff, in order to offer tailor-made solutions in accordance to the needs and problems of its clients.

Brazilian Movies are Successful

The Brazilian Movie Industry is also present in Israel. To create a Brazilian Movie Festival in Israel, which this year is in its fourth edition, was the idea of a Brazilian engineer. A movie fan since his pre-teen years, Mr. Shlomo Azaria grew up at the time of the "Cinema Novo" (New Cinema) and decided to reciprocate this "love" by creating a festival of the domestic production on the other side of the world. The 4th Brazilian Movie Festival is scheduled to take place from August 1st to 30th, 2004. In its third edition in 2003, the Festival showed 15 films with subtitles in Hebrew in Tel Aviv, Jerusalem and Haifa (this year the regions of Rosh Pina and Galilee have been included in the circuit). Movies such as "Abril Despedaçado", "Eu, Tu, Eles" and "Dona Flor" were among the feature films shown and watched by 13 thousand viewers. The festival included a special catalog and became part of the Brazilian Guide of Movie Festivals worldwide.

In 2003, the Festival solidified its importance in divulging Brazilian culture. Of the 15 films displayed in the catalog,

three were sold to exhibitors and the festival was covered by the local media which included bilingual advertisings in Portuguese and Hebrew published in the main Israeli newspapers. "Durval Discos", "O Xangô de Baker Street", "Amarelo Manga", "Bye, Bye, Brasil", among others, could be seen by the Israeli public, as well

as "Cidade de Deus" which was chosen as a candidate for the Oscar in the category of best foreign film.

In order to further widen his work, and as proof of the validity of this Festival, in 2004, Mr. Azaria is counting on the sponsorship and support of the Brazilian Ministry of Culture.

FERIADOS / Holidays

Nacionais/National

Confraternização Universal	1º janeiro
<i>World Peace Day</i>	1º january
Carnaval (3º dia)	24 fevereiro
<i>Carnival (3º day)</i>	24 februar
Cinzas (até 12h00)	25 fevereiro
<i>Ash Wednesday (till 12h)</i>	25 februar
Paixão de Cristo	9 abril
<i>Good Friday</i>	9 april
Aleluia	10 abril
<i>Easter Tid</i>	10 april
Páscoa	11 abril
<i>Easter</i>	11 april
Tiradentes	21 abril
<i>Tiradentes</i>	21 april
Dia do Trabalho	1º maio
<i>Labour Day</i>	1º may
Corpus Christi	10 junho
<i>Corpus Christi</i>	10 june
Independência do Brasil	7 setembro
<i>Brazil's Independence</i>	7 september
N. Sra. Aparecida	12 outubro
<i>Holly Mary</i>	12 october
Finados	2 novembro
<i>All Souls'Day</i>	2 november
Proclamação da República	15 novembro
<i>Republic Day</i>	15 november
Natal	25 dezembro
<i>Christmas</i>	25 december

Judaicos/Jewish 2004 - 5764

Purim/Purim	7 março/march
Páscoa (1º/2 dias)	6/7 abril
<i>Passover (1st/2nd days)</i>	6/7 april
Páscoa (7º/8º dias)	12/13 abril
<i>Passover (7th/8th days)</i>	12/13 april
Dia do Holocausto	18 abril
<i>Holocaust Martyrs' Day</i>	
Independência de Israel	26 abril
<i>Yom Haatzmaut Independence</i>	26 april
Dia de Jerusalém	19 maio
<i>Yerushalaim's Day</i>	19 may
Tabernáculos (1º/2º dia)	26/27 maio
<i>Shavuot (1º/2º days)</i>	26/27 may
Nove de Av (Dia de Luto)	27 julho
<i>Tisha B'Av</i>	27 july
2005/5765	
Ano Novo (1º/2 dias)	16/17 setembro
<i>Rosh Hashanah</i>	16/17 september
Dia do Perdão	25 setembro
<i>Yom Kipur</i>	25 september
Festa das Cabanas (1º/2º dias)	30 set/1º out.
<i>Sukot (1st/2nd days)</i>	30 sep/1º oct
Festa das Cabanas (7º/8º dias)	6/7 outubro
<i>Sukot (7th/8th days)</i>	6/7 october
Festa da Torá	8 outubro
<i>Simchat Torah</i>	8 october
Festa das Luzes	8/15 dezembro
<i>Hanukkah</i>	8/15 december

EL AL investe em milhagem

O Programa Matmid da companhia aérea israelense EL AL vem sendo a escolha preferida de todo passageiro israelense e também de outros países que vem ou vai para Israel. O Programa – semelhante aos planos de milhagem de outras empresas – oferece um a variedade de benefícios e ilimitadas possibilidades de acumular pontos (provenientes da EL AL e de vários parceiros), permitindo grande flexibilidade em transformar estes pontos em passagens-bônus e upgrades.

A EL AL tem continuamente lançado novos produtos e serviços, entre os quais, horários de vôos atraentes, classe executiva luxuosa (El AL Platinum), uma grande variedade de destinos e um serviço diferenciado em terra e no ar. Segundo o diretor Gill Dagiv, "durante os últimos dois anos muito se fez para incrementar o programa de milhagem, pois a companhia acredita que seus fiéis passageiros merecem sempre mais". Dentro deste conceito nasceu o Programa Fidelidade, que sintetiza em um único pro-

grama as vantagens de todos os anteriores e será implementado a partir de julho.

Entre as novidades anunciadas estão duas informações importantes: a primeira é que os pontos acumulados serão válidos por três anos e não mais por apenas 12 meses; e crianças com dois anos poderão ter cartões próprios de milhagem e acumularem pontos em seu nome.

Outro ponto ressaltado é que não há períodos de black-out para emissão de passagens-bônus e estes também poderão ser emitidos ao longo do ano, sem qualquer restrição. Ainda sobre o Matmid, os pontos passam a ser adquiridos ou computados em todos os vôos e em todas as classes, e os participantes do plano podem beneficiar qualquer pessoa com o seu voucher.

Para definir as mudanças, a empresa fez uma ampla pesquisa com os clientes da El AL durante o ano de 2003. Segundo 90% dos entrevistados, os principais benefícios que a companhia poderia lhes oferecer seriam bônus em passagens e marcação

antecipada de assentos, entre outros pontos mencionados. Lançado em 1984, o Plano de Milhagem da El AL possui atualmente cerca de 340 mil membros, registrando um crescimento de 10% ao ano. 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 em todo o mundo.

More advantages in the El AL mileage plan

The Matmid program of the Israeli Airline company EL AL has been the preferred choice of Israeli passengers. The Program – similar to other companies' mileage plans – offers a variety of benefits and unlimited possibilities regarding accumulating points (from EL AL and other partners), permitting more flexibility in transforming these points into bonus tickets and upgrades.

EL AL has continuously launched new products and services, among them, attractive flight schedules, luxurious executive class (El AL Platinum), a great variety of destinations and a differential service on land and in the air. In accordance with director Mr. Gill Dagiv, "during the last two years a lot has been done to better the mileage program, as the company believes that its loyal passengers deserve the best". Within this concept was born the Fidelity Program that unifies the advantages of all the previous benefits and will be implemented as of July.

To define the changes, the company underwent a vast research with its El AL clients throughout the year of 2003. In the opinion of 90% of those interviewed, the main benefits that the company could offer them were bonuses on tickets and preset seating accommodation, among other points mentioned. Launched in 1984, the El AL Mileage Plan has approximately 340 thousand members, registering a growth of 10% per year.

SERVICOS

SERVICES

FEIRAS EM ISRAEL - 2004

Fairs in Israel

- Home Design**
Fiera do Lar - 12 a 15 de maio, Tel Aviv
- Rax**
18 a 20 de maio, Tel Aviv
- 8th International Engineering, Instrumentation, Automation & Pneumatics Trade Fair/18th Feira Internacional e Comercial de Engenharia, Instrumentação, Automação e Pneumática Environment**
8 a 10 de junho, Tel-Aviv.
- The 3rd International Exhibition for Environmental Technologies – Ambiental/3rd Exposição Internacional de Tecnologias Ambientais Computax**
15 a 17 de junho, Tel Aviv
- 24th International Exhibition on Computer Systems, Hardware & Software/24th Mostra Internacional de Sistemas de Computação, Hardware & Software**
- Transport**
19 a 21 de outubro, Tel Aviv
- Annual Exhibition of Products, Logistics & Services on Air, Sea and Land Transportation/ Mostra Anual de Produtos, Logística e Serviços para Transporte Aéreo, Marítimo e Terrestre**
- Telecom Israel/Feira de Telecomunicações**
8 a 11 de novembro, Tel-Aviv.
- Israelfood – 21st International Exhibition for Food & Beverage/21st Mostra Internacional de Alimentos & Bebidas - 22 a 24 de novembro, Tel Aviv**

FEIRAS NO BRASIL - 2004

Fairs in Brazil

- Telexpo**
2 a 5 de março, Expo Center Norte, São Paulo
- Feira Internacional de Telecomunicações,**

Redes e Tecnologia da Informação (International Trade Show for Telecommunications, Networks Information Technology)

Brasilpack

8 a 12 de março,

Pavilhão de Exposições do Anhembi, São Paulo
Feira Internacional de Embalagem (International Exhibition for Packaging Production, Packaging Materials and Packaging Processing)

Feimaco

22 a 25 de março,

Pavilhão de Exposições do Anhembi, São Paulo
Mostra de Máquinas e Componentes para a Indústria de Confecções (Garment Industry Machinery and Components Exhibit)

Bienal 2004

15 a 25 de abril,

Centro de Convenções Imigrantes, São Paulo
18th Bienal Internacional do Livro de São Paulo (São Paulo Book Fair 2004)

Interdefesa

4 a 7 de maio,

Centro de Exposições Imigrantes, São Paulo
Feira Internacional de Segurança e Defesa (International Trade Fair for Security and Defense)

Exopack

18 a 20 de maio,

Centro de Exposições Imigrantes
Feira Internacional de Segurança (International Security Fair)

Fitma Aquatech Brazil

1 a 3 de junho, Fundação Bienal de São Paulo, Ibirapuera, São Paulo

Feira Internacional de Tecnologias para o Meio Ambiente (International Exhibition on Water and Environmental Technologies)

Hospitalar

1 a 4 de junho, Expo Center Norte, São Paulo

11th Feira Internacional de Produtos, Equipamentos, Serviços e Tecnologia para

Hospitais, Laboratórios, Clínicas e Consultórios (11th International Fair for Products, Equipment, Services and Technology for Hospitals, Health Clinics and Laboratories)

Fispal Alimentos

15 a 18 de junho,

Pavilhão do Anhembi, São Paulo
20th Feira Internacional de Alimentação (20th International Food Fair)

Agrotec

7 a 9 de julho,

Centro de Exposições Imigrantes, São Paulo
Feira Internacional de Tecnologia Aplicada ao Agronegócio (International Fair of Applied Agribusiness Technology)

Francal

13 a 16 de julho,

Pavilhão de Exposições Anhembi, São Paulo
36th Feira de Calçados, Acessórios de Moda, Máquinas e Componentes (36th Shoes, Fashion Accessories, Machines and Components Fair)

Comdex Sucesu-SP Brasil

17 a 20 de agosto,

Pavilhão de Exposições do Anhembi, São Paulo
Feira e Congresso Internacional de Informática e Telecomunicações (International Computing and Telecommunication Exhibition)

4th Interseg

12 a 14 de setembro,

Centro de Exposição Fiergs, Rio Grande do Sul
Feira Internacional de Tecnologia, Serviços e Produtos para Segurança Pública & 4th Conferência Executiva de Segurança Pública para a América do Sul (International Public Security Technology, Services and Products Fair & 4th South American Executive Policing Conference)

Informações: <http://www.ubrafex.com.br>

Information: <http://www.ubrafex.com.br>

ENDEREÇOS ÚTEIS EM ISRAEL PREFIXO TELEFÔNICO 972 / Useful addresses in Brazil International Code 972

ADMINISTRAÇÃO DE COMÉRCIO EXTERIOR

Foreign Trade Administration

30 Agron Street, Jerusalém

94190 POB 299, Jerusalém 91002

Fone: (2) 622.0290 - Fax: (2) 624.3005
e 624.005

DEPARTAMENTO DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA

The Office of the Chief Scientist

4 Mevo Hamatmid Street

POB 2197, Jerusalém 91021

Fone: (2) 622.0587 - Fax: (2) 624.8159

MINISTÉRIO DE TURISMO

Ministry of Tourism

24 King George st. Jerusalem 94262

Fone: (2) 675.4904

www.tourism.gov.il

INSTITUTO DE EXPORTAÇÃO DE ISRAEL

Israel Export Institute

Industry House 29 Ha'Mered St. POB 50084 Tel-Aviv

68125

Fone: (3) 514.2830 - Fax: (3) 514.2902

www.export.gov.il

ASSOCIAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DE ISRAEL

Manufacturers' Association

Industry House 29 Ha'Mered St.

Tel-Aviv 68125

Fone: (3) 519.8787 - Fax: (3) 516.2614

www.industry.org.il

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS BINACIONAIS DE COMÉRCIO DE ISRAEL

Israel Federation of Bi National

Chambers of Commerce

P.O.B 50196 Tel-Aviv 61501

Fone: (3) 517.7737 - Fax: (3) 517.7738

www.bncc.org - e-mail: info@bncc.org

FEDERAÇÃO DAS CÂMARAS DE COMÉRCIO DE ISRAEL

Federation of Israel Chamber of Commerce

84 Ha'Hashmonaim St.

Tel-Aviv Yafo P.O.B 612

Fone: (3) 563.1010 - Fax: (3) 561.2614

www.chamber.org.il

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO

Ministry of Industry & Trade

Palace Building 30, Agron St.

POB 299 Jerusalém 94190

Fone: (2) 622.0220 - Fax: (2) 624.5110

<http://www.tamas.gov.il>

MINISTÉRIO DE INDÚSTRIA E COMÉRCIO E CENTRO PARA PROMOÇÃO DE NEGÓCIOS

Ministry of Industry & Trade Center for Business Promotion

6 Hamarpeh Street, 3º andar - sala 14

Har Hatzovim, Jerusalém 91450

Fone: (2) 586.1707 - Fax: (2) 586.2144

BANCO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL DE ISRAEL

The Industry Development Bank

for Israel Ltd.

2 Dafna Street, POB 33580 Tel-Aviv 61334

Fone: (3) 697.2727 - Fax: (3) 697.2897

EMBAIXADA DO BRASIL

Embassy of Brazil

2 Kaplan Street, Tel-Aviv 64734
Fone: (3) 691.9292 - Fax: (3) 691.6060
email: embrisra@netvision.net.il

CÂMARA ISRAEL-BRASIL
DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA
Israel-Brazil Chamber of
Commerce and Industry
32 Ben Yehuda st.beit EL-AL
Office 1103 Tel-aviv
Fone/fax: (3) 629.6048
e-mail:bcommerce@012.net.il

CENTRO DE PROMOÇÃO
DE INVESTIMENTOS
Investment Promotion Center

30 Agron Street, Jerusalem 94190
Fone. (2) 622.0661/2 Fax. (2) 622.2412
www.moit.gov.il

ASSOCIAÇÃO DE INDÚSTRIAS DE KIBUTZ
The Kibbutz Industries Association
8 Shaul Ha'Melech Blvd.
POB 40012 Tel-Aviv 61400
Fone: (3) 695.5413 - Fax: (3) 695.1464

CÂMARAS DE COMÉRCIO
E INDÚSTRIA – JERUSALÉM
Chambers of Commerce
& Industry – Jerusalem
10 Hilel St, Jerusalem 94581
Fone: (2) 625.4333 - Fax: (2) 625.4335

ENDEREÇOS ÚTEIS NO BRASIL PREFIXO TELEFÔNICO 55 Useful addresses in Brazil International Code 55

SECEX – SECRETARIA
DE COMÉRCIO EXTERIOR
Secretary of Foreign Trade
Esplanada dos Ministérios, Bl. J, 80.
70053.900 - Brasília - DF
F: (61) 329.7000

DECEX – DEPARTAMENTO DE OPERAÇÕES
DE COM. EXTERIOR
Department of Foreign Trade
Pr. Pio X, 54 - 20091.040 - Rio de Janeiro RJ - F: (21)
3849.1305
www.mdic.gov.br/comext/secex/decer
decer.conor@desenvolvimento.gov.br

MINISTÉRIO DA FAZENDA
Ministry of the Treasury
Av. Prestes Maia, 733 - São Paulo - SP
www.fazenda.gov.br fazenda@fazenda.gov.br

ABRACEX - ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE COMÉRCIO EXTERIOR
R. Arthur Frasão, 71
01423-030 - São Paulo - SP
F:/Fax: (11) 3051-5108 abracex@uol.com.br

APEX/SEBRAE AGÊNCIA
DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES
SBN Quadra 1, Bl. B, 100. Ed. CNC
70041.902 - Brasília - DF
F: (61) 426.0202 Fax: (61) 426.0222
www.apexbrasil.com.br apex@apexbrasil.com.br

BANCO DO BRASIL
Bank of Brazil
Av. Paulista, 2163 - São Paulo - SP
F: (11) 3281.9233
www.bb.com.br

EMBAIXADA DE ISRAEL
Israel Embassy
SES - Av. das Nações Sul Qd. 809
Lote 38 - 70424.900 - Brasília - DF
F: (61) 244.7675 Fax: (61) 244.6129
www.israel.org.br bem.Israel@terra.com.br

ESCRITÓRIO ECONÔMICO
DO ESTADO DE ISRAEL
Economic Office of Israel
Av. Brig. Faria Lima, 1713 - 90.
01452.001 - São Paulo - SP
F: (11) 3032.3515 Fax: (11) 3032.9233

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE
COM. E IND. DE SÃO PAULO
Brazil-Israel Chamber
of Commerce and Industry, São Paulo
Av. Brig. Faria Lima, 1572 - 90.
Cj. 905/8 - 01452.001 - São Paulo - SP
F: (11) 3814.7053 Fax: (11) 3814.1322
www.cambici.com.br cambici@cambici.com.br

CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COM., IND.,
TURISMO E CULTURA, CEARÁ
Brazil-Israel Chamber of Commerce, Industry, Tourism
and Culture, Ceará
Av. Des. Moreira, 1701 - Sl. 906
60170.001 - Fortaleza - CE
F: (85) 244.4846 camarabi@matrix.com.br

CÂMARA BRASIL-ISRAEL
DE COM. E IND, RIO DE JANEIRO
Brazil-Israel Chamber of Commerce
and Industry, Rio de Janeiro
Av. Nossa Sra. de Copacabana, 500
Sl. 511 - 22020.000 - Rio de Janeiro - RJ
F: (21) 2548.0422 sergio@niskier.com

INTERCÂMBIO

Empresas brasileiras buscam oportunidades em Israel.
Empresas israelenses procuram contato com o mercado nacional.
Leia mais na edição mensal de *Intercâmbio*, o informativo que traz
tudo sobre o comércio entre as duas nações
Receba seu exemplar eletrônico, envie um e-mail com seu
endereço para intercambio@cambici.com.br
Intercâmbio é uma publicação da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

EMPRESAS ISRAELENSES NO BRASIL / ISRAELI COMPANIES IN BRAZIL

AERONÁUTICA

SYNCHRONET CONSULTORIA E REPRESENTAÇÕES

Aeromaoz/Painéis para aeronaves
R. Siqueira Campos 43 - Sl. 1136
Rio de Janeiro - RJ
F: (21) 2255.0507 Fax (21) 2235.1239
synchro@uninet.com.br

AGRICULTURA

AGRICUR DEFENSIVOS AGRÍCOLAS LTDA.

Makhteshim Agan Industries
Defensivos agrícolas
R. Pedrosa Alvarenga, 1254 - 2o.
04531-004 - São Paulo - SP
F: 3706.5300 Fax: (11) 3079.7111
agricur@agricur.com.br

AQUANOR TECNOLOGIA DE IRRIGAÇÃO LTDA.

Bermad Ein Dor - Agridor
Tal Gil Computing & Control
Irrigação
Av. Recife, 2300 - Ibura - 51190-730 - Recife - PE
F: (81) 3471.5700 Fax (81) 3471.4560
www.aquanor.com.br - mz@ aquanor.com.br

BERMAD BRASIL IMP. E EXP. LTDA

Bermad Irrigação
R. Maestro Carlos Cruz, 74 - 05585-020
São Paulo - SP
F: (11) 3727.1972 Fax (11) 3722.4022
www.bermad.com - bermad@bermad.com.br

GINEGAR

Climatização de estufas
R. Isabel de Castela, 330 - Cj. 113 - 05445-010
São Paulo - SP
Fone/Fax: (11) 3819.9366
www.ginegar.com - bekhor@uol.com.br

HAIFA QUÍMICA DO BRASIL LTDA.

Haifa Chemicals Ltd./Fertilizantes
R. Batatais 391- Cj. 111/113
01423-010 - São Paulo - SP
F: (11) 3057.0598 Fax (11) 3057.0542
www.haifachem.co.il - haifab@haifab.com.br

IDEADECO TECN.AGRD.ALIMENTÍCIA

A.P.T. Aquac. Prod. e Tecnologia
Aquacultura Galiltec Ltd.
Clonagem Vegetal
Av. Higienópolis, 147 - Cj. 10 E
01238-001 - São Paulo - SP
F: (11) 3256.9662 Fax (11) 3256.9662
www.ggtweb.com - ideadeco@dialdata.com.br

IDEAL TRADING

Ari Irrigação - Eli Filtros Industrias
Mad Takin Irrigação - Raphael Valves

Válvulas - Tal Gil Irrigação - Yamit Irrigação
R. Jandiroba, 1526 - Colina B 1 - Lote 50
41680-040 - Salvador - BA
F: (71) 326.2799 Fax (71) 326.3415
idealtrading@uol.com.br

IRRIGAPLAN COM. REPRESENTAÇÕES LTDA.

Amiad/ Bermad/Dan Sprinklers
Bermad NaanDan - Irrigation Systems
Tal Gil - Irrigação
R. Biazo Vicentim, 260 - Cidade Jardim
13614-330 - Leme - SP
F: (19) 3571.4646 Fax (19) 554.1588
www.irrigaplan.com.br - irrigaplan@irrigaplan.com.br

IRRIGOTEC IRRIG. POR GOTEJAMENTO

Queen Gil International
Ein Tal/Irrigação
R. Marco Giannini, 375 - 05550-000
São Paulo - SP
F: (11) 3782.4682 Fax (11) 3782.4674
www.irrigotec.com.br - irrigotec@irrigotec.com.br

ISRATEC BAHIA IRRIGAÇÃO LTDA.

Plastro/Irrigação
Av. Manoel Novaes, 1010 - 47600-000
Jesus da Lapa - BA - Fone/Fax: (77) 481.4263
www.plastro.com

ISRATEC CEARÁ IRRIGAÇÃO LTDA.

Amiad/Bermad
Plastro/Irrigação
Av. Maestro Lisboa, 1020 - 60832-400 - Fortaleza - CE
F: (85) 276.5251 - Fax (85) 276.2756
isratec@fortalnet.com.br

ISRATEC MOSSORÓ IRRIGAÇÃO LTDA.

Plastro/Irrigação
Av. Pres. Dutra, 1595 - 59625-000 - Mossoró - RN
Fone/Fax: (84) 316.6662 - www.plastro.com

ISRATEC DO VALE IRRIGAÇÃO LTDA.

Plastro/Irrigação
Av. Honório Viana, 754
56308-000 - Petrolina - PE
F: (87) 3862.3345 - Fax (87) 3862.3345
www.plastro.com - isratec@bal.com.br

NETAFIM BRASIL

Arkal/Dorot/Netafim/Irrigação
R. Salvador Scaglioni, 135 - 14066-446
Ribeirão Preto - SP
F: (16) 601.8000 - Fac (16) 601.8026
www.netafim.com.br - netafim@netafim.com.br

PIVOT EQUIP. AGRÍCOLAS E IRRIGAÇÃO

Netafim/Irrigação
Av. Castelo Branco, 3646 - 74430-130 - Goiânia - GO
F: (62) 295.6636 - Fax: (62) 295.1309
www.netafim.com.br

PLASSON DO BRASIL LTDA.

Plasson
Avicultura
Rodovia SC 444 - Km. 2 - 88820.000 - Icara - SC
F: (48) 478.5005 Fax: (48) 478.3820
www.plasson.co.il - plasson@plasson.com.br

PLASTRO DO BRASIL

Plastro
Irrigação
R. Araguari, 760 - 38400-464 - Uberlândia - MG
F: (34) 3222.2600 Fax (34) 3222.2600
www.plastro.com - luizlima@plastro.com.br

POLYSACK INDÚSTRIAS LTDA.

Polysack Plastic Industries Ltd.
Aluminet, telas de sombreamento
R. Paraná 491 - Distrito Industrial III
14900-000 - Itápolis - SP
F: (16) 3262.1766 - Fax (16) 3262.4202
www.polysack.com - brasil@polysack.com

ROTEM DO BRASIL

Rotem-Amfert-Negev
Dead Sea Works
Matéria prima para fertilizantes
Av. Brig. Faria Lima, 1903 - Cj. 122
01452-001 - São Paulo - SP
F: (11) 3816.0017 - Fax (11) 3816.0017
www.iclfertilizers.com - rdb@rotemdobrasil.com.br

ALIMENTAÇÃO

BRAZSUL REPRES. COM. S/C LTDA.

Ardom Dates/
Cham Foods/
Giboa
Av. Vereador José Diniz, 1008
04604-001 - São Paulo - SP
F: (11) 5524.4969 Fax (11) 5686.4832
www.brazsul.com.br - brazsul@uol.com.br

KARIS IMPORTS

Matzot Yehuda
R. Matteo Forte, 259 - 05038-160 - São Paulo - SP
F: (11) 3611.4200 Fax (11) 3611.5915
karisimports@uol.com.br

TRÊS CORAÇÕES

Straus Elite
Av. Brasília, 6145 - 33170-000 - Santa Luzia - MG
F: (31) 3649.3819 Fax (31) 3637.2711
secretaria@3coracoes.com.br

AMBIENT AIR

Electra
R. Gal. Olímpio da Silveira, 447
01150-010 - São Paulo - SP
F: (11) 3826.9177 - Fax (11) 3826.9080
www.ambientair.com.br
vendas@ambientair.com.br

BANCÁRIO

LEUMI REPRESENTAÇÕES E SERVIÇOS

Bank Leumi Lé-Israel B.M.

Av. Brig. Faria Lima, 2179 - 80.

01452-000 - São Paulo - SP

F: (11) 3812.2494 - Fax: (011) 3812.0711

ESCRITÓRIO DO REPRESENTANTE

Israel Discount Bank Ltd.

R. Helena, 260 - 100. - 04552-050 - São Paulo - SP

F: (11) 3848.1644 - Fax: 3044.0245

BIOTECNOLOGIA

ZENIMPORT

Galilee Herbal Remedies

R. Dom Geraldo, 35 - Cj. 202 - 20090-030

Rio de Janeiro - RJ

F: (21) 2518.2634 - Fax: (21) 2518.2370

www.zenimport.com.br - zenimport@openlink.com.br

COSMÉTICOS

BEAUTY MINERAL IMP. E EXP. LTDA.

Blueline Cosmetic Ltd./Cosméticos

R. João Antonio de Oliveira, 1229

03111-010 - São Paulo - SP

F: (11) 6606.6884 - Fax: (11) 6601.1098

www.beautymineral.com.br - info@beautymineral.com.br

COMERCIAL MTWI PROD E SERV. LTDA.

Sunlight/Equipamentos para estética

R. Prof. Santiago Dantas, 192

05690-010 - São Paulo - SP

F: (11) 3758.9888 - Fax: (11) 3758.0171

www.mtibrasil.com.br - maurow@mtibrasil.com.br

ENGENHARIA

ETAENGE ENG. E COMÉRCIO LTDA.

Filtration Ltd./Filtros industriais

R. Visconde de Inahuma, 58 Sl. 1402

20091-000 - Rio de Janeiro - RJ

F: (21) 2253.9488 - Fax: (21) 2498.5085

JP ENGENHARIA LTDA.

Tahal/Consultoria de Engenharia

R. Verbo Divino, 1061 - 04719-002 - São Paulo - SP

F: (11) 5180-9222 - Fax: (11) 5181-2804

reinaldo.conrad@jpbrasil.com.br

INFORMÁTICA

BIBNET BIBLIOTECAS DIGITAIS LTDA

Ex Libris

Informática

R. Vieira de Moraes, 420 - Cj. 64

04617-000 - São Paulo - SP

F: (11)5093-0168 - (11)5093-3710

marcelo@aleph-exlibris.com.br

CHECK POINT SOFTWARE TECHNOLOGIES LTDA.

Check Point

Software

Av. Cidade Jardim, 400 200. - 01454-000 - São Paulo - SP

F: (11) 3746.9688 - Fax: (11) 3746.9688

www.checkpoint.com - fsantos@br.checkpoint.com

COMPUGRAF TEC. E SISTEMAS LTDA.

Tardan/Informática

Av. Paulista, 2421 - 100.

01311-300 - São Paulo - SP

F: (11) 3347-3347 - Fax: (11) 3347-3743

www.compugraf.com.br - info@compugraf.com.br

DAKOL INSTRUMENTOS

E SISTEMAS LTDA.

Unitronics/Informática

R. General Jardim, 703 Cj. 41

01223-011 - São Paulo - SP

F: (11) 3231.4544 - Fax: (11) 3231-4544

www.dakol.com.br - info@dakol.com.br

DEXTRON CONSULTORIA

EMPRESARIAL S/C LTDA.

Mentergy/Informática

Av. Marginal do Rio Pinheiros, 5200 - Cj. 21-B1. C

05693-000 - São Paulo - SP

F: (11) 3759-8660 - Fax: (11) 3759-8661

dextron@dextron.com.br

DIDATECH COM. DE EQUIPAMENTOS

DIDÁTICOS LTDA.

Eshed Robotec/Robótica

R. Vergueiro, 1649 - Cj. 2 - 04101-000 - São Paulo - SP

F: (11) 5574-7000 - Fax: (11) 5084-3422

www.didatech.com.br - didatech@didatech.com.br

ITP DO BRASIL

ITP Softwares Educativos/Informática

R. do Rócio, 423 - Cj. 1304 - 4552-000 - São Paulo - SP

F: (11) 3845-7239 - Fax: (11) 3845-5368

www.itpsoft.com - itp@iconet.com.br

LEADCOM

Precise Software Solutions

Informática

R. Samuel Morse, 120 - Cj. 24

04576-060 - São Paulo - SP

Fone: (11) 5505-0505

priscila@leadcomm.com.br

MERCURY INTERACTIVE BRASIL LTDA.

Mercury Interactive/Informática

Av. Nações Unidas, 12995 - 100.

04578-000 - São Paulo - SP

F: (11) 5503.6531 - Fax: (11) 5503.6631

NETRO AMÉRICA LATINA

Attiv Communications & Software Ltd.

Tecnologia de informação

R. Cristiano Viana, 401

05411-000 - São Paulo - SP

F: (11) 3086-3974 - Fax: (11) 3086-3974

www.netro-corp.com - emoran@attglobal.net

PH ENTERPRISE LTDA.

Gamatronic/No-brake, estabilizadores

R. Teodoro Sampaio, 744 - Cj. 81

05406-050 - São Paulo - SP

F: (11) 3062-4022 - Fax: (11) 3214-3735

www.gamatronic.com - peled@osite.com.br

POSITIVO INFORMÁTICA LTDA.

Comfy/Edusoft Ltd./Wizcom/Software educativo

Av. Sen. Accioly Filho, 1021

81310-000 - Curitiba - PR

F: (41) 316.7700 - Fax: (41) 316.7704

www.positivodireto.com.br - ilanak@positivo.com.br

REPULLO & ASSOCIADOS CONSULTORIA

Magic Software Enterprise Ltd.

Desenvolvimento de sistemas

R. Machado Bittencourt, 361 - 50.

04044-000 - São Paulo - SP

F: (11) 5085-5818 - Fax: (11) 5085-5818

www.repullo.com.br - comercial@repullo.com.br

SAGY CONSULTORIA FINANCEIRA LTDA.

Sagy International

Auditória em contratos bancários

Av. Dr. Cardoso de Melo, 1340 - 80.

04548-004 - São Paulo - SP

F: (11) 3044-0284 - Fax: (11) 3044-0285

www.sagyintl.com.br - sagy@sagyintl.com.br

tekla

Fitas Elásticas - Fitas Rígidas - Fios para Costura - Veltek

Tekla Industrial
Rua Kurt Grunbaum, 18 CEP 04186-200 São Paulo Brasil
Tel:(11)6333.8200 Fax:(11)6331.7874 tekla@tekla.com.br www.tekla.com.br

SERVICOS

SERVICES

SANGARI DO BRASIL

Degem System/Software educativo
R. Estela Borges Morato, 336
02722-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3934-7500 - Fax: (11) 3935-5353
www.sangari.com.br - ben.sangari@sangari.com.br

SAPIENS DO BRASIL

Sapiens/Informática
R. Banibas, 294 - 05460-010 - São Paulo - SP
F: (11) 3812-2766 Fax: (11) 3814-7275
udi@escalainfo.com.br

SECLINE DATA SECURITY SOLUTIONS

Datasec/Informática
Al. Rocha Azevedo, 456 - Cj.1202
01410-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3088-8100 - Fax: (11) 3088-8030
www.secline.com.br - info@secline.com.br

SOFT BRASIL AUTOMAÇÃO LTDA.

Axeda/Automação industrial
Av. Dr. Cardoso de Melo, 1666 - 80.
04548-005 - São Paulo - SP
F: (11) 3845-5577 - Fax: (11) 3044-2001
www.softbrasil.com.br - softbrasil@softbrasil.com.br

SYCAD SYSTEMS INFORMATICA LTDA.

Cimatron Ltd./Automação industrial
R. Antônio de Godoy, 88 - 140.
01034-000 - São Paulo - SP
F: (11) 222.3033 - Fax: (11) 222.3239
www.sycad.com.br - marcosyan@sycad.com.br

TRUE ACCESS

Algorithmic Research/Software
SCN Quadra 5 - Bl. A - Sl. 701
70710-500 - Brasília - DF
F: (61) 328.5588 - Fax: (61) 426.3555
www.trueaccess.com.br - selfo@trueaccess.com.br

TRUSTER BRASIL

Nemecysco
Tecnologia de informação
Rua Cabral, 166 - Rio Branco
90420.120 - Porto Alegre - RS
Fone/Fax: (51) 3346.6457

IMPRESSÃO

ALPHAPRINT COM. EXP. E IMP. LTDA.
Creo Corporation Ltd./Equip. de pré-impresão
Av. Pedroso de Moraes, 131 - 05420-003 - São Paulo - SP
F: (11) 3816.4747 - Fax: (11) 3097.8765
www.alphaprint.com.br - vendas@alphaprint.com.br

COMPRINT

HP - Índigo Division/Impressão Digital
R. Camargo Cabral, 45 - 01453-090 - São Paulo - SP
F: (11) 3371.3371 - Fax: (11) 3078.5763

MÁQUINAS E FERRAMENTAS

ALDOR EXP. COM. PEÇAS LTDA.
Ratek /Maq. e Ferramentas de Corte
Av. Thomas Edson, 321 - 01140-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3612.1184 - Fax: (11) 3612.1147
www.aldorexport.com.br - adorexp@terra.com.br

GUR FILTER

H. Nisembau/Autopeças
Av. Nova Cantareira, 3531 - 02341-001 - São Paulo - SP
F: (11) 6203.3317 - Fax: (11) 6952.8600

ISCAR DO BRASIL

Iscar/Máquinas e ferramentas
R. Bela Vista, 77 - 09715-030 - S. B. do Campo - SP
F: (11) 4123.3200 - Fax: (11) 4123.1009
www.iscardobrasil.com.br - eran@iscarbrasil.com.br

KETER COM. E IMPORTADORA LTDA.

Noga/Maq. e ferram. para desbastar
R. Visconde de Parnaíba, 335
03045-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3491.0088 - Fax: (11) 3041.0099
www.keter.com.br - info@keter.com.br

OR - BRASIL COM. IMP. E EXP. LTDA.

Ornit/Rebites para fixação industrial
R. Hungria, 844 - 90. - 01455-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3031.3994 - Fax: (11) 3814.4865
www.orbrasil.com.br - orbrasil@orbrasil.com.br

ORISOL DO BRASIL

Orisol/Maq. e ferram. para calçados
Av. Pedro Adams Filho, 4508 - I.J.1
93320-005 - Novo Hamburgo - RS
F: (51) 594.2540 - Fax: (51) 581.5313
www.orisol.co.il - orisolbrasil@attglobal.net

PETERSEN MATEX IMP. E EXP. LTDA.

P.M.L. Petersen Matex/Automação (controle de qual.)
R. Domingos Afonso, 460 - 2o.
03161-090 - São Paulo - SP
F: (11) 6100.1900 - Fax: (11) 6918.4111
stefan.brandt@pml.com.br

MEDICINA

CARD GUARD SOUTH AMERICA LTDA.

Card Guard/Telemedicina
R. Helena ,170 - cj. 141
04552-050 - São Paulo - SP
F: (11) 3047.3080 Fax: (11) 3047.3081
www.cardguard.com

CROMÁTICA

Ofir/Equip. médicos e óticos
Pça. Oswaldo Cruz, 124 - Cj. 84
04004-070 - São Paulo - SP
F: (11) 3284.6164 - Fax: (11) 287.2667
cromatica@terra.com.br

DIREX DO BRASIL LTDA.

Dires Syst. Ltd./Equipamentos médicos
R. Tutóia, 52 - 04007-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3889.0026 - Fax: (11) 3884.0345
www.direxdobrasil.com.br
direx@direxdobrasil.com.br

HEIMAN COM. IMP E EXP. LTDA.

MDT/Equip. médicos e odontológicos
R. Dr. Fausto R. Carvalho, 271
09632-030 - São B. do Campo - SP
F: (11) 4368.0188 - Fax: (11) 4368.6102
www.heiman.com.br - heiman.com@u-netsys.com.br

HV COM. IMP. E EXP. LTDA.

Lumenis
Equip. para cirurgia a laser
Equip. a laser para oftalmologia
Av. Brig. Luiz Antônio, 1277, conj. 1
01317-001 - São Paulo - SP
F: (11) 3549.2855 - Fax: (11) 251.2107
www.houseofvision.com.br - hv@hv2002.com.br
houseofvision@hv2002.com.br

LABORATÓRIOS BIOSINTÉTICA LTDA.

Teva/Equip. médicos e farmacêuticos
Av. das Nações Unidas, 22428
04795-916 - São Paulo - SP
F: (11) 5546.6822 - Fax: (11) 5546.6812
www.biosintetica.com.br
visconde@biosintetica.com.br

MEDISPEC DO BRASIL

Medispec Ltd.
Urologia, ginecologia e ortopedia
Al. Itál. 1098 - Cj. 12 - 01421-001 - São Paulo - SP
F: (11) 3064.2443 - Fax: (11) 3063.0691
www.medispec.com - medbrasil@uol.com.br

POLY IND. ÓTICA

Eyal/ Shamir
Equip. Médicos e Óticos
R. Benjamim Constant, 17 - 1o.
01005-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3105.8949 Fax: (11) 3105.4335
www.interlentes.com.br
interlentes@interlentes.com.br

ONLINE SECURITY – EG

Aerotel Medical Systems
Equipamentos de telemedicina
R. Marechal Bitencourt 100 - Jd. Paulista
01432-020 - São Paulo - SP
F: (11) 3051.4118 - Fax: (11) 3885.0477
vendas.online@ig.com.br

ORGENICS DO BRASIL LTDA.

Organics Ltd.
Testes para diagnósticos
Al. dos Ubaitans, 257 - 04070-030 - São Paulo - SP
F: (11) 5589-4622 - Fax: (11) 5581-3279
www.orgenics.com - organics@uol.com.br

ROMIBRAS LTDA.

Romidan Ltd./Produtos odontológicos
Rio de Janeiro - RJ
F: (21) 2543.1322 - Fax: (21) 2543.1322

STRAFIT IMP. EXP. E CONS. LTDA.

Stepac L. A. /Equip. Med/Odontológicos
Av. Angelica, 1814 - 13o.
01228-200 - São Paulo - SP
F: (11) 3661.7455 - Fax: (11) 3663.0026
starfit@starfit.com

SYNCHRONET CONSULTORIA E REPRESENTAÇÕES

Rafael/Visão noturna
R. Siqueira Campos 43 - Sl. 1136
F: (21) 2255.0507 - Fax: (21) 2235.1239
synchro@uninet.com.br

TEKNIOP LTDA.

MS Optical Ind. Ltd./Lentes

R. Brasílio Machado, 639
09715-140 - São B. do Campo - SP
F: (11) 4127.7072 - Fax: (11) 4127.1415
msoptica@internet-zahav.net

WORLD VISION OPHTHALMIC

Lentes

R. Nova Barão Alta, Lj. 60
01042-010 - São Paulo - SP
F: (11) 3259.5809 - Fax: (11) 3259.7112
worldvisionlc@yahoo.com.br

MOBILIÁRIO

FORMA S/A MÓVEIS E OBJETOS DE ARTE

Finish Kod Industries/Mobiliário
Av. Cidade Jardim, 924 - 01454-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3816.7233 - Fax: (11) 3815.5492

PRODUTOS PLÁSTICOS

ARQUIVOS ATIVOS DO BRASIL

Huliot Plásticos Industriais/Equip. p/ escritórios
R. Turiassu, 2117 - 05005-001 - São Paulo - SP
Fone/Fax: (11) 3871.2961

NILIT

Nilit Ltd./Plásticos

R. Conselheiro Nébias, 1699 - 01203-002 - São Paulo - SP
F: (11) 3338.1606 - Fax (11) 3871.4884
www.nilit.com - pedrok@attglobal.net

KAUANA COM. IMP. E EXP. LTDA.

Dafna Industries/Botas p/ equitação em PVC
Caixa Postal 555 - 13270-970 - Valinhos - SP
Fone/Fax: (19) 3881.1518

POLIERG

Netafim/Plásticos

Rua Auriverde, 1455 - 04222.002 - São Paulo - SP
Fone/Fax : (11) 6914.0804

ZAG LATINO-AMÉRICA

*Atmor/ Lego/Zag
Embalagens Plásticas*

R. Manduri, 344 - 01457-020 - São Paulo - SP
F: (11) 6198.1631 Fax (11) 3816.3887
www.zag.com.br - zag@uol.com.br

PROD. INFANTIS

BRASTOYS IMP. E EXP. LTDA.

Plasgad Plastic Products

Tiny Love/Brinquedos
R. Newton Prado, 533 - 01127-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3361.3744 Fax (11) 3224.0311
brastoys@uol.com.br

KIREPORT DO BRASIL

Kiport International Trading

Fraldas

Al. Santos, 1398 - Cj. 102
01418-100 - São Paulo - SP
F: (11) 3141.0145 - Fax (11) 3171.2016
www.kiport.com - Kiport@terra.com.br

PRODUTOS QUÍMICOS

CHEMTRA IMP. E EXP. LTDA.

Aromor/Químicos

Av. Angelica, 1814- 13o.
01228-200 - São Paulo - SP
F: (11) 3823.8770 - Fax (11) 3823.8790
rrf@chemtra.com.br

DACKEL QUÍMICA LTDA.

Gadiv Eletroquímicals Industries

Petroquímica
Av. Cotovia, 165 - Cj. 25
04517-000 - São Paulo - SP
F: (11) 5093.7105 - Fax (11) 5561.1035
www.gadiv.com - dackel@uol.com.br

EPEX IND. E COM. DE PLÁSTICOS LTDA.

Anavid Insulation

Isolamento Térmico
Rua Pomerode, 1999 - 89065-301 - Blumenau - SC
F: (47) 334.3100 - Fax: (47) 334.3110

FRUTAROM DO BRASIL LTDA.

Frutaron/Químicos

Av. Brig. Faria Lima, 1713 - Cj. 44
01451-910 - São Paulo - SP
F: (11) 3816.3883 - Fax: (11) 3816.3887

SEGURANÇA

BRASIL SUL IND. E COM.

IMI/Ispra/ITL/Nice Systems Ltd.

Equip. para segurança pública

Estr. dos Pachecos, 821 - 24735-570 - São Gonçalo - RJ
F: (21) 2601.6670 - Fax (21) 2701.1042
www.nice.com - idealtrading@uol.com.br
rvulej@hotmail.com

ICTS GLOBAL SERVICES LTDA.

ICTS Global Services Ltd./Segurança

R. do Rócio 351- Cj. 41 - 04552-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3053.3777 - Fax (11) 3044.5902
www.ictsglobal.com - global@ictsglobal.com

LAJ SEGURANÇA ELETRÔNICA

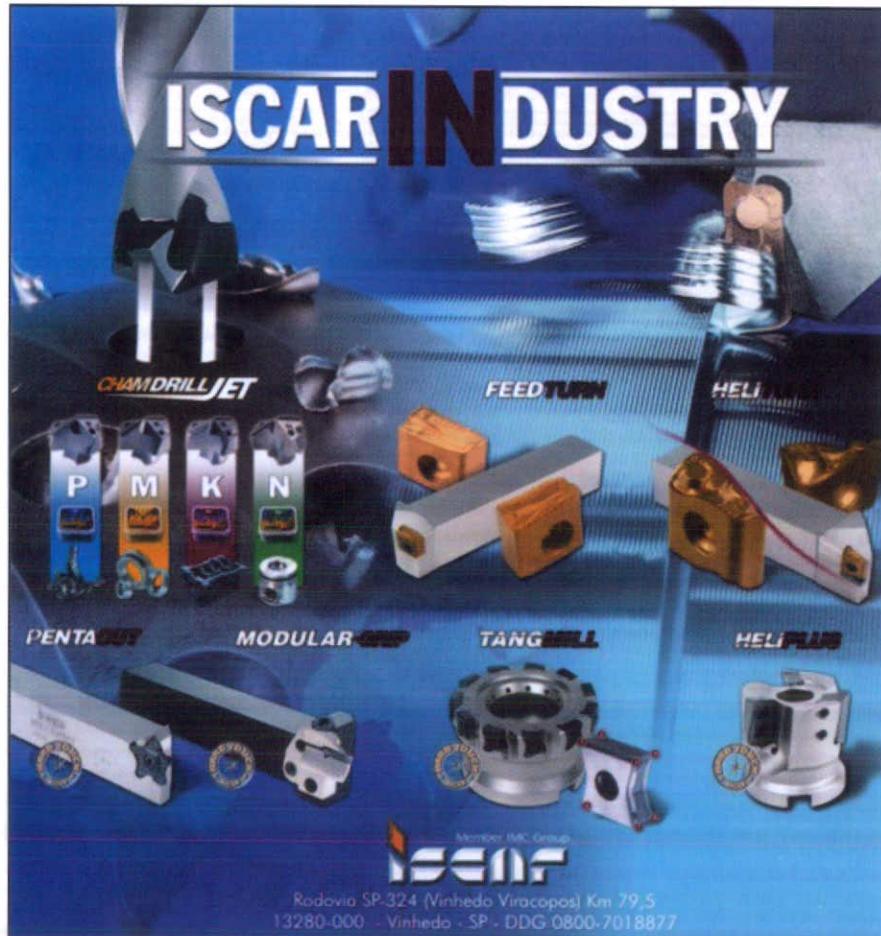
Buzz/Oz - Vision/Software e hardware

R. Dona Layr Costa Rego, 47
05537-010 - São Paulo - SP
Fone/Fax: 3744.5225

MUL-T-LOCK DO BRASIL

Mul-T-Lock/Cofres /Portas blindadas

Trava de Segurança p/ carros
Av. Lourenço Belloli, 350
06268-110 - Osasco - SP
F: (11) 3686.5944 - Fax: (11) 3686.5864



SERVIÇOS

SERVICES

MULTISAFE

Nir Tal/Sistema de segurança
R. Turiassu, 127 - Cj. 131 - 05005-001 - São Paulo - SP
F: (11) 3664.7660 - Fax (11) 3664.7814
www.multisafe.com.br - info@multisafe.com.br

ONLINE SECURITY - EG

Elkat/Equip. de investigação
R. Marechal Bitencourt, 100
1432-020 - São Paulo - SP
F: (11) 3051.4118 - Fax (11) 3885.0477
vendas.online@ig.com.br

SAFE EQUIP. FERRAMENTAS LTDA.

Superlock Shyronit Hosem /Segurança
R. Francisco Dias Velho, 332
04581-000 - São Paulo - SP
F: (11) 5542.2311 - Fax (11) 5542.2929
www.saef.com.br - saef@ig.com.br

SOSSEG COM. DE PROD. DE SEG. LTDA.

Omen Metal Ltd./Cofres Eletron. e Circuitos de TV
R. Carlos Silva, 328 - 03405-040 - São Paulo - SP
F: (11) 6192-5344 Fax (11) 3285.5204
sosseg@mailbr.com.br

SYNCHRONET CONSULTORIA E REPRESENTAÇÕES

Achidatec/Coletes a prova de balas, tecidos
Ortek Ltd./Rafael/Representação Visão Noturna
R. Siqueira Campos, 43 - Sl. 1136
22031-070 - Rio de Janeiro - RJ
F: (21) 2255.0507 - Fax: (21) 2235.1239

TELEATLANTIC

Electronic Line/Prod. eletrônicos p/ segurança
R. Paes de Araújo, 29 - 04531-940 - São Paulo - SP
F: (11) 3168.7488 - Fax: (11) 3168.7577

TELERAN

Ituran/Segurança
R. Cenno Sbrighi, 170 - Ed. I - 4o.
05036-010 - São Paulo - SP
F: (11) 3471.2402 Fax: (11) 3471.2411

US CAREPHONE

Trustech Ltd./Segurança
R. Marechal Bitencourt, 100
01432-020 - São Paulo - SP
F: (11) 3051.4118 Fax (11) 3885.0477
s-carephonne@uol.com.br

TELECOMUNICAÇÃO

ADC META TELECOMUNICAÇÕES
Teledata ADC/Telecomunicações
Av. Pernambuco, 1001 - 3o.
90240-004 - Porto Alegre - RS
F: (51) 3022.7787 - Fax: (51) 3027.3201
www.meta.com.br - mano@adcmeta.com.br

AMDOCS LTDA.

Amdocs Ltd./Telecomunicações
R. Bandeira Paulista 702 - 8o.
04532-002 - São Paulo - SP
F: (11) 3040.4700 - Fax: (11) 3168.7436
www.amdocs.com - joaor@amdocs.com

BELMERIX

C. Mer Industries/Telecomunicações
R. Fidencio Ramos, 100 - 7o.
04551-010 - São Paulo - SP
F: (11) 3846.2026 - Fax: (11) 3846.0071
www.cmer.com

CBC

Verint Systems Ltd.
Telecomunicações
Av. Brig. Faria Lima, 1309 - 1o.
01451-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3039.7373 - Fax: (11) 3039.7333
www.verintsystems.com
marketing.lis@verintsystems.com

CONVERSE DO BRASIL LTDA.

Converse Network Systems/Telecomunicações
Av. Brig. Faria Lima, 1309 - 6o.
01451-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3039.7373 - Fax: (11) 3039.7333
haifabr@haifabr.com.br
adolfo.izcovich@comverse.com

DYNACOM GROUP HOLDING

Gamasonic/Telefonia, luzes de emergência
R. François Coty, 124
01524-030 - São Paulo - SP
F: (11) 3346.9200 - Fax: (11) 3208.4653

DATAREGIS

Lipman Electronic Eng.
Terminais de transf. eletrônica
R. Dom Aguirre, 190 - 04671-390 - São Paulo - SP
F: (11) 5682.6620 Fax: (11) 5682.6633
www.lipman.co.il - horacio@dataregis.com.br

ECI TELECOM DO BRASIL LTDA.

ECI Telecom/Telecomunicações
Av. Dr. Cardoso de Melo 1460 - Cj. 101
04548-004 - São Paulo - SP
F: (11) 3048.4800 - Fax: (11) 3048.4801
www.ecitele.com - dbertagni@ecitele.com.br

ECTEL LTDA.

ECTel Ltd./Telecomunicações
R. Francisco Leitão, 469 - Cj. 1811
05414-020 - São Paulo - SP
F: (11) 3040.1667 - Fax: (11) 3064.4393
elib@ectel.com

FOLLOWAP

Followap
Telecomunicações
Prof. Manoel Ferreira, 171
22451-030 - Rio de Janeiro - RJ
F: (21) 9989.9909 - Fax: (21) 2294.5536
www.followap.com
jorge.doctorovich@followap.com

GILAT DO BRASIL LTDA.

Gilat Satellite Networks Ltd.
Comunicação via satélite
R. Lauro Muller, 116 - Sl. 4202
2290-160 - Rio de Janeiro - RJ
F: (21) 2543.6622 - Fax: (21) 2543.3144
www.gilat.com

GILTEK BRASIL

Gilttek/Telecomunicações
Av. Alfredo Egídio de Souza Aranha, 45
04726-170 - São Paulo - SP
F: (11) 5644.9090 - Fax: (11) 5641.4140
www.giltek.com.br - jhoffman@giltek.com.br

INFRANAV

Ceragon/Shiron/Telecomunicações
R. Nossa Senhora das Graças, 821
21031-610 - Rio de Janeiro - RJ
F: (21) 2564.2484 - Fax: (21) 2280.6748
www.infranav.com.br
marchesi@infranav.com.br - www.ceragon.com

LEADCOM TELECOM. DO BRASIL LTDA.

Leadcom/Telecomunicações
R. Loefgreen, 1291 - 3o. - 04040-031 - São Paulo - SP
F: (11) 5576.7344 - Fax: (11) 5549.5431
www.leadcom.co.il - urid@leadcom.co.il

RAD DO BRASIL - WTC

Rad Data Communications
Comunicação de dados
Av. Irai, 79 - Cj. 92 - B
04082-000 - São Paulo - SP
F: (11) 5561.1309 - Fax: (11) 5535.2879
www.rad.com - john_h@radbr.com.br

TRANSPORTE/TURISMO

AD VIAGENS E TURISMO

Superjet/Agência de Viagens
R. Estela, 164 - 04011-000 - São Paulo - SP
F: (11) 5087.3455 - Fax: (11) 5087.3458
ad@adturismo.com.br

EL AL ISRAEL AIRLINES

EL AL/Aviação e transporte
Av. Rio Branco, 181 - Sl. 1706
20040-007 - Rio de Janeiro - RJ
F: (21) 2220-6948 - Fax: (21) 2220.3230
www.elal.co.il - el.al.rio@elal.com.br

SHARONTUR PASSAGENS E TURISMO LTDA.

Bentzi Brasil/Agência de Viagens
Rua Sergipe, 475 - Cj. 607
01243-001 - São Paulo - SP
F: (11) 3826.8388 - Fax: (11) 3825.3828
www.sharontur.com.br - dov@sharontur.com.br

SUPERJET BRASIL

VIAGENS E TURISMO LTDA.
Superjet Tours - Tel Or Ltd.
Agência de Viagens
R. Dr. Veiga Filho, 190
01229-001 - São Paulo - SP
F: (11) 3663.3841 - Fax: (11) 3664.7386
www.superjet.co.il - roizman@terra.com.br

ZIM DO BRASIL LTDA.

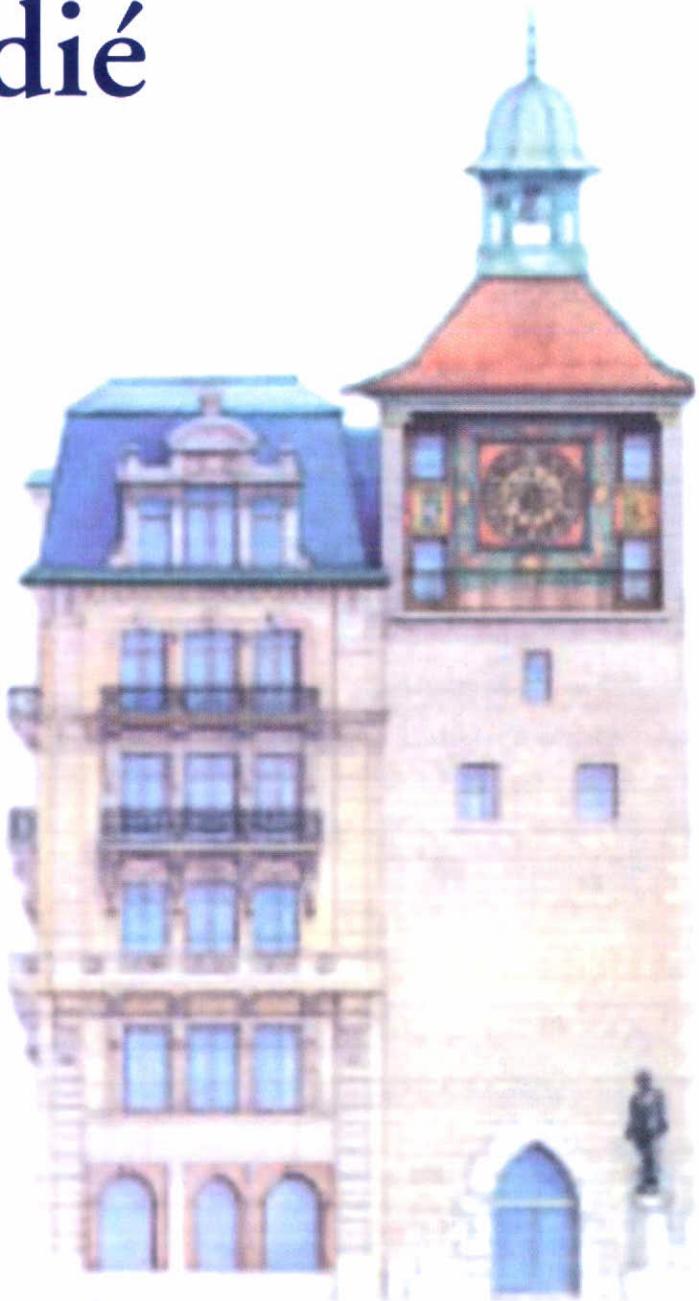
Zim Israel Navigation Co. Ltd.
Navegação e transporte
Av. Paulista, 509 - 16o. - 01311-000 - São Paulo - SP
F: (11) 3191.0830 - Fax: (11) 3284.5713
www.zimbrasil.com.br

A Tradição e Segurança do
Banque Safdié
agora no Brasil.

Fundos de Investimentos

Assessoria Financeira

Corporate Finance



O histórico Prédio da Tour de l'Ile, em Genebra, sede mundial do Grupo Safdié.



**Multi Bank
DTVM**

A Safdié Company

Em São Paulo:

Avenida Brigadeiro Faria Lima, 2277 - 21º andar
Fone: (55-11) 3096-1100 - Fax: (55-11) 3096-1114
e-mail: multi@multidtv.com.br

Confiança, solidez e credibilidade.

A GVT não fez as empresas mudarem só de telefone.

Fez as empresas mudarem também seu conceito de telecomunicações.

A GVT é a empresa de telefonia fixa que deu certo. Chegou ao mercado brasileiro no ano 2000 para revolucionar o conceito de serviços em telecomunicações empresariais, oferecendo diferenciais que nenhuma outra empresa do setor pode oferecer.

Com investimentos iniciais de R\$3,6 bilhões, a GVT cobre hoje um terço do território nacional. Possui a mais moderna rede da América Latina, com 10 mil quilômetros de cabos em sua área de atuação baseada em tecnologia NGN (Next Generation Network). É a empresa de telefonia fixa que mais cresceu nos últimos 3 anos e agora vai crescer muito mais.

A GVT está entrando nos maiores mercados do Brasil e para atuar em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais vai seguir a mesma receita de sucesso: ser uma nova alternativa em telefonia fixa, com soluções sob medida para qualquer necessidade de telecomunicação da sua empresa.

Ligue 0800 600 2000 ou acesse www.gvt.com.br e mude para a GVT.
A sua opção inteligente em telefonia fixa.



LIGAÇÕES INTELIGENTES