

PARCERIAS & PERSPECTIVAS

# BRASIL ISRAEL



CÂMARA  
BRASIL-ISRAEL  
DE COMÉRCIO E  
INDÚSTRIA

EDIÇÃO BILINGÜE  
INGLÊS-PORTUGUÊS  
ENGLISH-PORTUGUESE EDITION

**They know the  
planet we live in.  
They know  
their business.  
They use Safra.**

Where the business that moves the world's markets is done, Safra banking is synonymous with experience and security. Safra puts this tradition at the service of its clients and their companies for vital international transactions.

- Tailor-made trade finance
- Foreign exchange
- Investment advice

Talk to Banco Safra's international executives.



## Banco Safra

Head Office: Av. Paulista 2100  
01310-930 - São Paulo - Brazil

Phone 55 11 3175-7243  
Fax 55 11 3175-7666

Safra National Bank of New York  
Phone (212) 704-5500  
Fax (212) 764-8959

# Em defesa do diálogo

O ano que se inicia poderá registrar uma profunda mudança nos procedimentos com os quais o Brasil atua no comércio internacional. O déficit na balança comercial em 1996, pelo segundo ano consecutivo - quebrando uma década e meia de resultados favoráveis - funcionou como um alerta. Era preciso fazer algo para reverter a situação, respeitadas as regras civilizadas de conduta arbitradas nos fóruns internacionais. Tais regras não permitem a adoção de medidas unilaterais, como a construção de barreiras ao livre fluxo de mercadorias e serviços. Com portos abertos, a única maneira de se combater déficits é exportando mais.

Afortunadamente o governo brasileiro ouviu o alarme e adotou providências de caráter fiscal, ao longo de 1996, cujos frutos os exportadores poderão colher agora. Além disso, reaparelhou o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico, o BNDES, de forma a que funcione efetivamente como uma agência de fomento; prepara a instituição, além disso, para atuar como um formidável agente no financiamento das exportações nacionais, seguindo o figurino do Eximbank norte-americano.

Brotou no meio empresarial brasileiro,

depois do sucesso do Plano Real, um notável sentimento de urgência. A entrada de investimentos se faz a uma velocidade e volume só vistos há mais de uma geração. Em quase todos os setores há planos de ampliação em andamento. Depois de anos de abandono, chegando à exaustão, a infraestrutura volta a ganhar importância. Há uma enorme corrida para agregar tecnologia - um ponto no qual Israel poderá ajudar muito nosso País.

Nós, da Câmara Brasil-Israel, só podemos aplaudir toda e qualquer medida tomada no sentido de estimular o crescimento. Ficando maior, o Brasil aprimorará cada vez mais os mecanismos que regem sua convivência com outras nações. Nossa atuação não tem sido outra que a de promover o conhecimento mútuo de nossos países, seja no plano

empresarial - onde há tantas atividades afins e complementares - seja no social, seja no político. E nossa crença baseia-se no princípio da defesa do diálogo, pelo qual se chega ao entendimento e à fraternidade, tão necessários nos dias atuais.

*Mario Amato*

PRESIDENTE DA CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA



## LETTER TO THE READER

### All we need is dialogue

The year that is starting may record a deep change in the form Brazil acts in the global market. The negative result in the trade balance for the second consecutive year in 1996, after a decade and a half of positive results, served as a warning. Something had to be done, within the civilized framework of international trade forums, to curb losses. Global trade institutions do not allow the adoption of unilateral measures, such as barriers to the free flow of goods and services. And since the gates have been opened, the only way to revert losses is to export more.

The Brazilian government, fortunately, heeded the warning and has been, throughout 1996, adopting fiscal measures whose benefits exporters can start reaping now. Furthermore, it reengineered the BNDES, the national development bank, to allow it to act effectively as a tool of development: and is preparing the bank to become a powerful export financing agent, much like the US Eximbank.

A remarkable sense of urgency has swept over the Brazilian business community with the success of Real Plan. Foreign investments have been pouring in at a pace and volume only seen over a generation ago. Expansion plans are being carried out in virtually every sector of the economy. After years of abandon, almost to the point of exhaustion, infrastructure is looming big again. Cutting edge technology is eagerly sought - a factor in which our country has historically lagged behind.

We, from the Brazil-Israel Chamber, welcome warmly any measure aimed at fueling growth. A stronger Brazil will certainly interact more and fine tune its mechanisms of exchange with other nations. Our commitment has always been to promote mutual awareness and knowledge between our countries, both in the business level - where so many activities are compatible or complementary - and in the social and political levels. And our commitment stems from our belief in dialogue, through which understanding and fraternity, something our world needs so much nowadays, can be achieved.

Mario Amato

President of the Brazil-Israel Chamber  
of Commerce and Industry

## Parcerias & Perspectivas

# BRASIL IS

6

O Brasil está aprendendo a conviver com a era da globalização

16

O novo governo de Israel tem muito trabalho pela frente

28

As maiores empresas de Israel e os maiores exportadores

34

A importante missão da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

42

O cônsul de Israel, Gal Mor crê na possibilidade de mais negócios bilaterais

49

Os fabricantes descobrem o segmento dos alimentos kosher

63

Os bons resultados do intercâmbio de ciência, tecnologia e informática

73

Produtos de Israel para a mulher brasileira ficar mais bonita

74

Turismo no Brasil e em Israel:  
a fase não é das melhores



O presidente brasileiro Fernando Henrique Cardoso e o primeiro ministro de Israel Benjamin Netanyahu



Materia-prima do Mar Morto, tecnologia de Israel  
Raw material from the Dead Sea, know-how from Israel

# RAEL

*Partnerships & Outlook*



**Presidente**  
Mário Henrique  
Vice-presidente e Primeiro-ministro de Israel  
Benjamin Netanyahu.

Brazil learning to trade in the global market era

New government in Israel: the toughest jobs lie ahead

Largest companies and largest exporters in Israel

**Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry and its important mission**

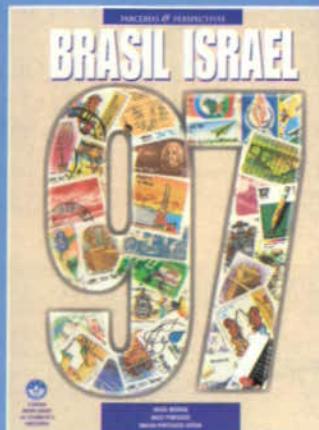
**Israeli Consul Gal Mor sees potential for more bilateral trade**

Producers discover the kosher food segment

Good results in scientific, technological, and data processing exchanges

Products from Israel to make Brazilian women more beautiful

Tourism in Brazil and in Israel: not the best of times



CAPA / COVER - Criação / Creation: LCM Design  
Luiz Carlos Mattos e Orlando Colacioppo

## ÍNDICE

Editorial	3
Editorial	6
Cenário Econômico - Brasil <i>Economic outlook/Brazil</i>	16
Cenário Econômico - Israel <i>Economic outlook/Israel</i>	16
As maiores empresas <i>Largest companies</i>	28
Entrevista com Ronald Goldberg <i>Interview with Ronald Goldberg</i>	34
Mensagem do Embaixador de Israel <i>Message from the Ambassador of Israel</i>	38
Câmara Israel-Brasil <i>Israel-Brazil Chamber</i>	41
O novo Cônsul de Israel <i>The new Consul of Israel</i>	42
Agribusiness <i>Agrobusiness</i>	44
Irrigação <i>Irrigation</i>	46
Alimentos kosher <i>Kosher food</i>	49
Carnes <i>Meats</i>	54
Medicina <i>Medicine</i>	57
Ciência e tecnologia <i>Science and technology</i>	63
Highlights <i>Highlights</i>	76
Cursos, Congressos, Endereços <i>Courses, congresses, addresses</i>	78



Câmara Brasil-Israel  
de Comércio e Indústria

### Diretoria

**Presidente** - Mario Amato

Vice-presidentes - Beno Suchodolski, Guiora Esrubilsky, Jayme Pasmanik, Marcos Arbauman, Nelson Grunebaum, Roberto Faldini e Ronald James Goldberg

Secretário-geral - Renato Ochman

Secretário - Mauro Grinberg

Tesoureiro-geral - Marcelo Radomysler

Tesoureiro - Abram Berland

**Diretores** - Abramo Douek, André Blumberg, Aron Kremer, Avi Tzur, Avigdor Altman, Bernardo Patury Assumpção, David Sagie, Dora Silvia Cunha Bueno, Freidi Neumark, general Oswaldo Muniz Oliva, Geraldo Lowenberg, Jacobo Kogan, Jairo Klapp, João Roberto Sabino, Júlio Serson, Mário Pedro Lagus, Maurício Eichel, Pedro Britto, Renato Tocul Filho, Ruben Feffer, Sérgio Gotthilf, Sulamita Faier, Wilson Nigri

**Diretor-executivo** - Michael Shavit

### Conselho Deliberativo

**Presidente** - Leon Feffer

Vice-presidentes - Edmundo Safdi e Celso Lafer

Secretários - Deputado Antonio Henrique Cunha Bueno e Jack Leon Terpins

**Membros** - Alberto Raphael Mansur Levy, Charles Rothchild, Jacks Rabinovich, Jaime Brasil Garfinkel, Jaime Bobrow, José Ermirio de Moraes Filho, Laerte Setubal Filho, Mailson Ferreira da Nóbrega e Roberto Costa de Abreu Sodré

**Suplentes** - Cláudio Lotenberg, Fanny Feffer, Hélio Pinheiro de Vasconcelos Novaes, Mauricio Novinsky e Max Feffer

## BRASIL-ISRAEL 1997

### Parcerias & Perspectivas

#### Redação

**Editor** - Luiz Carlos Mattos. **Editores Adjuntos** - Wagner Gueller e Jaime Matos. **Reportagem** - Desiré Nacson. **Edição** - Alzemira Cunha Bueno de Mattos, Anna Christina Marcondes (copy), Pedro Akim Botovchenko (tradução). **Arte** - Orlando Zappa Colacioppo (gráficos e ilustrações), Eduardo G. Piacsek (DTP), Edson de Barros Pereira (assistente). **Produção** - LCM Design.

#### Publicidade

**Gerente** - Tania Plapler Tarandach

#### Representantes

Grupo Sima - Rio de Janeiro Tel. (021) 541.6687  
São Paulo Tel. (011) 231.1822  
Porto Alegre Tel. (051) 224.1582  
Brasília (061) 224.7297 Recife (081) 421.2540  
Salvador (071) 241.5966 Belo Horizonte (031) 273.2566  
Belém (091) 249.7022 Fortaleza (085) 231.8772 Goiânia (062) 281.7608 Vitória (027) 225.6000  
Florianópolis (048) 222.1571  
Helena Andrade - Curitiba (041) 264.8090 - 972.0690

#### Consulado Geral em São Paulo

Av. Brig. Faria Lima, 1766 - 13º Andar - CEP 01452-001  
Tel. (011) 815.7788 - Fax (011) 815.7293  
Telex (011) 8005 - CISR BR

**Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria**  
São Paulo

Av. Brig. Faria Lima, 1885 - 2º Andar - Cj. 205  
CEP 01463-900 - Tel (011) 816.2912 - 210.4941  
Tel/Fax (011) 814.1322

**Fotolitos** - Doprado Editores Tel (011) 5584.8500  
**Impressão** - Graf Laser Tel (011) 7295.5222

# A era da globalização

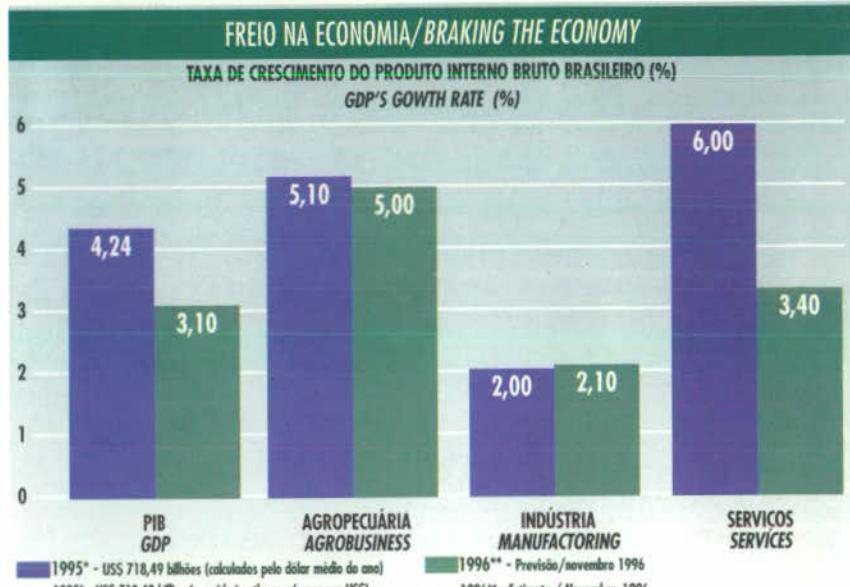
O BRASIL ESPERA VENCER OS DÉFICITS COMERCIAIS POR MEIO DO AUMENTO DAS EXPORTAÇÕES

A estabilização da moeda possibilitada pelo Plano Real já está plenamente integrada ao cotidiano dos cidadãos brasileiros. Ficaram no passado, afortunadamente, os tempos da inflação indomável, que em seu pior momento - 1993 - bateu nos inacreditáveis 2.708,55%. Em ambiente de economia estável, a população inicialmente pôde satisfazer uma enorme demanda reprimida, de alimentos a automóveis. Novos consumidores foram incorporados à massa existente; os padrões gerais subiram visivelmente, após a abertura das importações.

Nos últimos três anos as relações econômicas com o exterior melhoraram muito, com a restauração da credibilidade no Brasil. Grandes empresas instaladas aqui expandiram investimentos; outras desembarcaram novos projetos; um terceiro grupo faz profundas prospecções. Todas levam em conta o mercado de 90 milhões de consumidores, vantagem comparativa importante na era da globalização.

Nesta segunda metade da década de 90 o Brasil começa a sentir os efeitos de ter empreendido uma corajosa abertura econômica depois de anos de fechamento. Foi como alguém quebrar longo jejum fartando-se em um banquete: as cólicas são inevitáveis. O país perdeu muito entre as décadas de 80 e 90. Nesse período a participação nos investimentos externos mundiais caiu de 4% para 1,8%; na América Latina, os ativos das multinacionais colocados aqui representavam 49% e caíram para 22%.

*Na segunda metade dos anos 90, o Brasil começa a sentir os efeitos da abertura econômica depois de anos de fechamento*



FONTE/SOURCE: INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA

A redescoberta do Brasil como praça de bom risco e de oportunidades está plenamente consolidada. Os investimentos diretos têm aumentado em proporção quase geométrica: de US\$ 1 bilhão em 1993 para US\$ 2 bilhões em 1994 e US\$ 3,5 bilhões em 1995. No ano passado, ficaram entre US\$ 7,5 e 8 bilhões e em 1997 podem chegar ao recorde de

US\$ 10 bilhões.

A entrada acelerada de investimentos desencadeou certas "cólicas", mais agudas na balança comercial. Novas fábricas ou ampliação de produção demandam mais importações. Nota-se, então, uma vigorosa renovação do parque industrial e as importações de bens de capital, que ficavam na média de US\$ 2 bilhões/ US\$ 2,5

bilhões ao ano mais que triplicaram: no acumulado janeiro/agosto de 1996, chegaram aos US\$ 7,6 bilhões, depois de cravarem US\$ 6,6 bilhões em 1995 e US\$ 4 bilhões em 1994.

Embora causado por um círculo vicioso, por estar relacionado à atividade produtiva, o desequilíbrio comercial começou a ganhar destaque em 1995. Enquanto se comemorava a chegada da corrente comercial (exportações mais importações) perto dos US\$ 100 bilhões - exportações de US\$ 46,5 bilhões e importações de US\$ 49,7 bilhões - registrava-se a interrupção de uma série de 14 anos de saldos comerciais favoráveis.

**Timidez no comércio mundial** - Até então, as vitórias contavam-se pelos avanços da corrente comercial, que tem dobrado a cada década: de US\$ 20 bilhões em 1975 para US\$ 38,7 bilhões em 1985 e para US\$ 76 bilhões em 1994. Até por inércia iria aos US\$ 150 bilhões em 2005.

# The Iscar Group. A Proven International Leader.



Iscar and Tefen - an innovative model of how industry should be - a vision of the future being realized today.

Iscar e Tefen - um modelo inovador de indústria - uma visão do futuro sendo realizada no presente.

Innovative carbide cutting tools for metal removal produced by ISCAR.

Inovação em ferramentas de corte de metal duro produzidas pela ISCAR.



Part of gyroscope for an aircraft control console, produced by Micro Tools.



Peça de giroscópio para painel de controle em aviões, produzido pela Micro Tools.

Jet-engine turbine blades produced by Blades Technology.

Lâminas para turbinas de motores a jato, produzidas pela Blades Technology.



High precision mold produced by Plasel.

Molde de alta precisão produzido pela Plasel.



**ISCAR DO BRASIL Coml Ltda**  
Rua Bela Vista 77-Centro  
São Bernardo do Campo, SP  
CEP 09715-030  
Tel: +55 11 458 3200  
Fax: +55 11 458 3477



**ISCAR LTD.**  
Box 11 Tefen  
Israel 24959  
Tel: +972 4 997 0311  
Fax: +972 4 987 3741/2

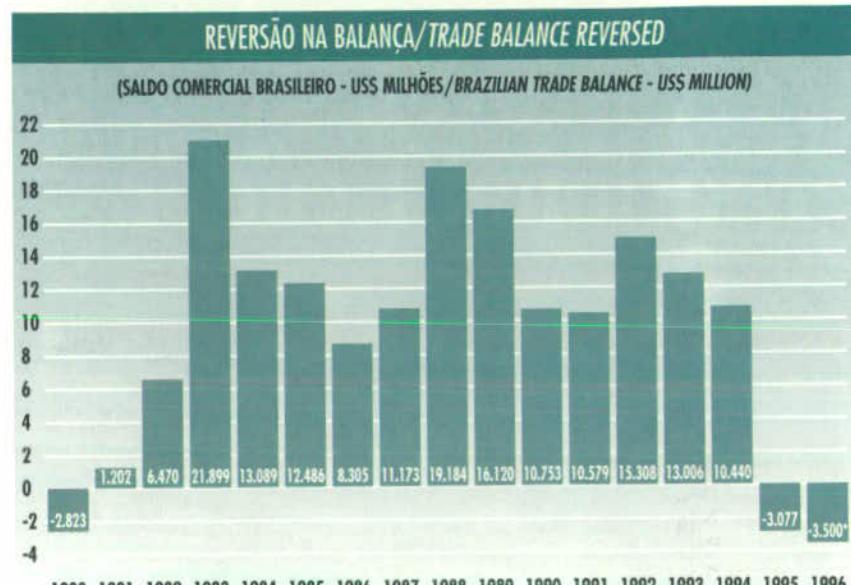
O problema substantivo é que o Brasil permaneceu estagnado no comércio mundial, pelo isolamento ao qual se lançou até o início desta década. Conforme o relatório anual da Organização Mundial do Comércio para 1995, a participação nacional foi de 1,2% nas exportações e de 1,4% nas importações, ocupando o 16º e 15º lugares nos respectivos rankings. No comércio total, a participação oscila em torno de um irrisório 0,8%. As exportações brasileiras são tímidas também no cotejo interno, pois não avançam além dos 8% do Produto Nacional Bruto (6,47% em 1995).

Em outras palavras, o país postergou por muito tempo a criação de uma política consistente de exportações, de forma a se inserir por inteiro na globalização. Isso porque antiga-mente os déficits na balança comer-cial eram combatidos da forma mais fácil, com espasmos protecionistas.

**Surge o Eximbank brasileiro** - A tentação de usar tais artifícios ainda é grande. Em outubro do ano passado, face a um déficit mensal recorde de US\$ 1,3 bilhão, as autoridades baixaram algumas medidas para encarecer algumas importações, mirando a indústria automobilística: antecipou a fixação de novas alíquotas para autopeças - de 2,4% para 4,8% - e aumentou a tarifa para insumos e matérias-primas do mesmo setor, de 2% para 3,6%.

Outra tentação, pregada por alguns economistas, é a simples inércia, ou seja, fazer o país andar em marcha lenta. Desestimulando a atividade econômica, pela restrição da demanda via contenção de crédito, faz cair o consumo interno e, em decorrência, as importações. Aparentemente o governo não se inclina a essa solução.

Mostra a prática, porém, que o fi-gurino atual deve ser outro, ou seja, o País deve aprender a reverter saldos desfavoráveis aumentando a receita, já que o Banco Central descarta qual-quer choque de política cambial para melhorar as posições brasileiras. Exportar mais é a única solução.



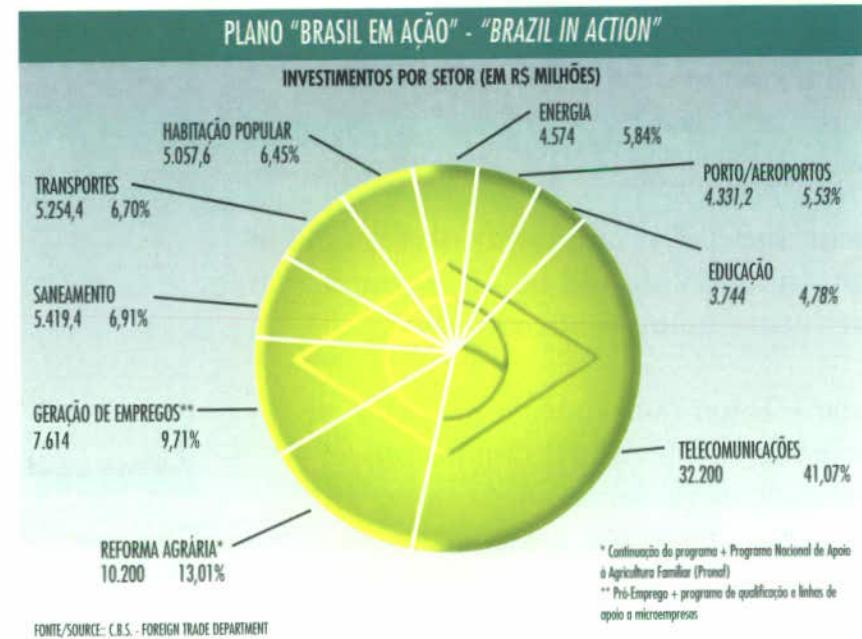
FONTE/SOURCE: INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA - IPEA

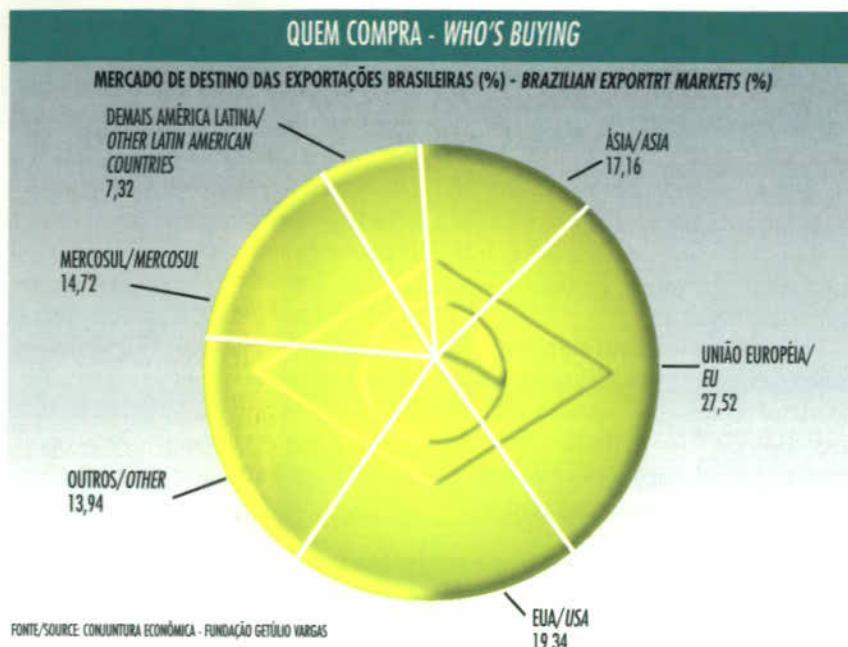
mesmo porque vivemos, como todos os países capitalistas, sob a estrita vi-gilância da Organização Mundial de Comércio, onde são derrubadas as barreiras alfandegárias impostas uni-lateralmente.

Nesse particular, poderão fruti-ficar em 1997 algumas providências tomadas no ano passado. Todas destinam-se a combater o que se con-vencionou chamar de "Custo Brasil", o conjunto de empecilhos que difi-culta a colocação dos produtos

brasileiros nos mercados externos, por mais que se sofistiquem e ga-nhem competitividade.

Orquestrada pelo governo, a pri-meira dessas medidas foi isentar do ICMS as exportações de produtos primários e semi-elaborados, os quais respondem por 43,18% das vendas totais brasileiras, de acordo com os dados de janeiro/agosto de 1996. Esse benefício só vai funcionar plenamente em 1997 e sua amplitude ainda é desconhecida. Ninguém tem





**Combate ao "Custo Brasil"** - Dessa forma, a instituição trabalha também no sentido de derrubar o muro sólido formado pelas carências físicas que ajudam a formar o "Custo Brasil." A malha rodoviária, pela qual escoa nada menos que 56,06% de toda a produção nacional - uma concentração sem paralelo no mundo - está destruída e não consegue mais atender ao volume de tráfego. Na primeira medida tomada para sanar o problema está o dedo do banco, que financia a privatização da via Dutra. Na carteira de projetos de infra-estrutura, que soma US\$ 10 bilhões, o setor de Transportes é o segundo colocado, com US\$ 3,9 bilhões.

Não por acaso, Energia, com US\$ 5,6 bilhões de projetos em carteira, é a prioridade. O sistema energético brasileiro opera no limite, sem capacidade para atender a aumentos da produção. Até o ano passado, a demanda por energia elétrica vinha crescendo à média histórica de 2,5% ano: em 1995, a taxa saltou para 7%, acima, portanto da taxa de crescimento do PIB, de 4,24%.

Livre de tal deficiência, o Brasil poderia estabelecer metas de crescimento econômico bem mais ambiciosas que a estabilização nos 4% ao ano. Segundo os cálculos do Ministério das Minas e Energia, são ne-

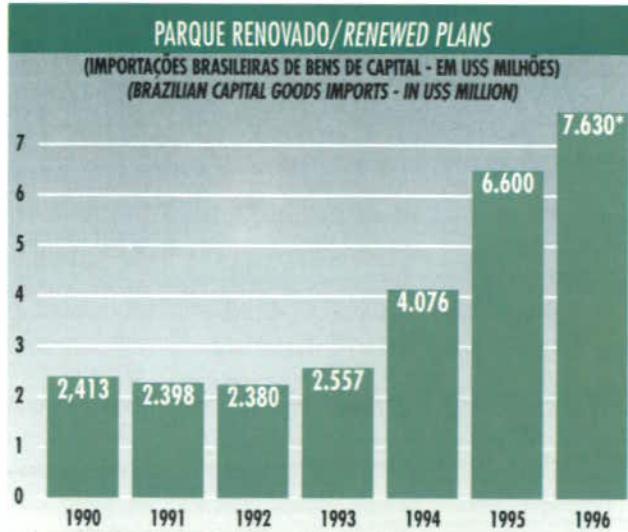
dúvida, porém que ajudará no esforço exportador.

Em plano mais amplo, destaca-se a preparação de uma poderosa ferramenta de apoio, com o reaparelhamento do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) para agir nos moldes do Eximbank norteamericano, financiando as exportações brasileiras.

Com um orçamento de US\$ 17 bilhões - e previsão de empréstimos de US\$ 13 bilhões - para 1997, o BNDES torna-se uma das maiores agências de

fomento do mundo, passando o Banco Mundial (US\$ 10 bilhões de empréstimos em 1995) e deixando longe o Banco Interamericano de Desenvolvimento, BID (US\$ 5,2 bilhões no período).

Antes de assumir essa nova função, o BNDES já vem operando em área para a qual foi criado, o financiamento à infra-estrutura. De janeiro a agosto deste ano, as aprovações de empréstimos com tal fim chegaram aos US\$ 3,45 bilhões e o setor passou à frente da indústria, tradicional cliente preferencial do banco.



**NO LIMITE DA FORÇA/REACHING THE LIMITS**

PRODUÇÃO E CONSUMO DE ELETRICIDADE NO BRASIL - gWh  
PRODUCTION AND CONSUMPTION OF ELECTRIC POWER IN BRAZIL - IN Gwh

Ano Year	Produção Production	Consumo Consumption	Ocupação (%) Application
1970	42.529	34.360	80,8
1980	74.324	131.109	84,6
1985	184.342	163.743	88,9
1990	211.043	205.309	97,3
1995	260.678	249.857	95,9

FONTE/SOURCE: C.B.S. - FOREIGN TRADE DEPARTMENT

cessários investimentos de US\$ 7 bilhões ao ano para se evitar o rationamento de energia; atualmente, as aplicações não chegam a US\$ 2 bilhões, exclusivamente do setor público.

Para mudar o quadro, o Ministério do Planejamento trabalha com a hipótese de acelerar o processo de privatização e concessões em 1997 em todos os setores que formam o entorno das exportações. Isso vale também para os portos, que operam com equipamento antiquado e são, em alguns casos, dominados por castas corporativas. Somados os atrasos, pagamos os fretes mais caros do mundo. Não adianta o preço da soja brasileira ser o mais atraente do mundo na fazenda, se dobra quando colocado no navio.

Nessa arrancada, são vitais os avanços ocorridos na abertura do setor de telecomunicações, vital num mundo sem fronteiras, e que não atendem às necessidades. Na telefonia, particularmente, há tudo por fazer, pois apenas 19,8% das residências brasileiras estão equipadas com telefone; isso significa que, de cada cem pessoas, apenas oito contam com o serviço.

**Há outras reformas a fazer** - O mapa dos investimentos oficiais em infra-estrutura está detalhado no "Brasil em Ação", o plano de prioridades para os próximos três anos, anunciado em agosto de 1995, onde estão sinalizadas de maneira mais firme as áreas vitais. Até então o único planejamento era o confuso Plano Plurianual (PPA), onde se amontoavam 1,5 mil projetos, sem uma ordem clara de importância. A redução daquele número a 42 ao menos é a promessa de uma administração possível.

Como apoio ao conjunto de providências tomadas no ataque ao "Custo Brasil", empresários, empregados e governo começam a rediscutir a legislação trabalhista, a qual precisa ser revista e profundamente alterada, pois foi escrita para a primeira metade do século XX e ficou obsoleta. A reforma tributária,

abandonada depois que o governo conseguiu alterar a legislação do ICMS, precisa ser retomada neste ano. Não com vistas ao aumento da arrecadação - que representa 30% do Produto Interno Bruto, quase a mesma coisa que nos Estados Unidos - mas para eliminar impostos que dificultem a atividade produtiva, que sejam ineficientes.

O Brasil paga até hoje, em atraso, por avaliações equivocadas feitas no passado, desde a monarquia, quando essa fez que não via que o desenvolvimento econômico das nações do Hemisfério Norte baseava-se no sistema competiti-

vo e na Revolução Industrial. Em tempos mais recentes estabeleceu programas de substituição de importações, necessários na época, mas que se prolongaram além do tempo, causando o inchamento no Estado. Quando todo o mundo já falava em globalização, o país permanecia fechado.

Hoje, em um mundo cujas últimas fronteiras a Internet encarrega-se de derrubar, é impossível ignorar as novas revoluções em curso. Felizmente, os brasileiros parecem dispostos a não deixarem passar as oportunidades. Competência para alinhar-se à economia global, o País tem.

### UNIÃO DOS LATINOS/UNITED LATINS OF AMERICA

OS NÚMEROS DO MERCOSUL/MERCOSUL FIGURES - 1995

País Country	População (milhões) Population (million)	PIB (US\$ bilhões) GDP (US\$ billion)	PIB per capita (US\$ 1.000) GDP per capita (US\$ 1 thousand)	Exportações (US\$ bilhões) Exports (US\$ billion)	Importações (US\$ bilhões) Imports (US\$ billion)
Argentina	34,2	282,7	8.250	21,0	20,0
Brasil	156,0	676,0*	4.350	46,5	49,7
Paraguai	4,9	8,9	1.800	2,0	3,4
Uruguai	3,2	17,2	5.400	2,1	2,7
Chile	13,9	67,3	4.950	16,0	14,7
Total	212,3	1.052,1	4.956	87,6	

FONTE/SOURCE: THE ECONOMIST (REMAPING SOUTH AMERICA - A SURVEY OF MERCOSUL)

\*No final de outubro/1996, o Banco Central mudou o critério de cálculo e passou a olhar o dólar médio do ano. Por tal critério, o PIB brasileiro de 1995 foi de US\$ 718,49 (N.A.)  
\*In the end of October 1996, the Brazilian Central Bank adopted new criteria, using the year's average US\$ as base for calculations. Und. Under the new criteria, the Brazilian GDP in 1995 was US\$ 718,49 billion. (Note of the Author)

### Fogo cruzado

Um dos maiores orgulhos da diplomacia econômica brasileira, o Mercosul, foi colocado em cheque no final de outubro, por um relatório do Banco Mundial. Assinado pelo economista Alexander J. Yeats, o *paper* é duro: segundo ele, o acordo de livre comércio entre Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai – com adesão parcial do Chile – permite a criação de um crescimento econômico artificial e que barreiras comerciais isolam aqueles países da competição internacional.

O relatório foi imediatamente aga-

salhado nas páginas do influente *The Wall Street Journal* e imediatamente depois, no não menos influente *Financial Times*. O Banco Mundial não endossa oficialmente o relatório e afirma que apoia o Mercosul.

Opiniões de economistas e campanhas de Imprensa geralmente alimentam polêmicas pontuais e efêmeras. A atenção voltada ao Mercosul, pelo que se vê até o momento, parece provar apenas um ponto: a existência de um acordo entre países desta parte do mundo em que vivemos, parece já incomodar um pouco.



# Velocidade, rapidez, menor tempo, é tudo a mesma coisa. É MAGNUS.

**E**m matéria de sistemas de gestão empresarial, MAGNUS é a solução. Ocupando a liderança do seu mercado, o MAGNUS é totalmente integrado, adaptado à realidade brasileira e tem o menor tempo de implantação. Ligue para a DATASUL e conheça o MAGNUS, campeão em resultados para seus clientes.



**Fechamento Contábil: 3º dia útil**  
*POLIBRASIL*



**Redução de estoque:**  
**50% de redução**  
*GRAMMER*



**Tempo de implantação:**  
**30 sites implantados em 6 meses**  
*AIR LIQUIDE*



**Custo:** "O MAGNUS está muito mais  
de acordo com a realidade das empresas"  
*FERTECO*



**"A DATASUL está entre as 20 maiores  
empresas de software de ERP/MRP II dos EUA"**  
*Revista Manufacturing Systems - EUA*



**"Mil clientes e 10 mil módulos comercializados.  
A DATASUL possui um produto do qual os  
gigantes da área não ousam falar mal."**  
*Revista Byte - Ago/96*



**MAGNUS**  
SOLUÇÕES  
RÁPIDAS, INTEGRADAS  
E NA MEDIDA CERTA.



<http://www.datasul.com.br>  
0800-166150



## ENGLISH RESUME

# Learning to live in a global market

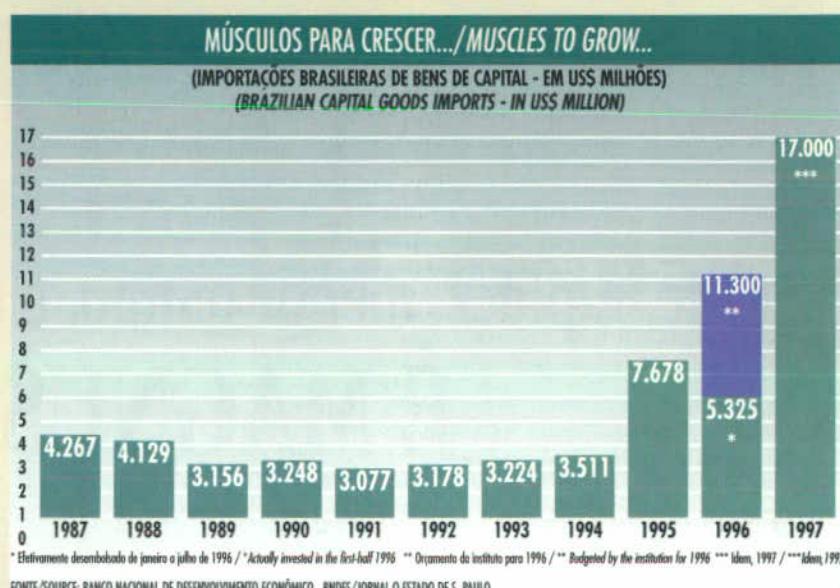
BRAZIL PLAYS UNDER NEW RULES, AND STRUGGLES TO OFFSET THE TRADE DEFICIT BY INCREASING EXPORTS

The stabilized currency brought about by the Real Plan has been fully accepted and become a familiar feature in the daily operations carried out by Brazilians. The era of untamable inflation has, fortunately, become a memory. At its worst - 1993 - inflation rates hit the incredible 2.708,55% per year mark. In a stable economic environment, the population initially went on a buying spree to satisfy a huge repressed demand, from more food to more cars. New consumers joined the market; indices rose visibly after trade barriers fell.

The relations of Brazil with foreign countries and companies improved significantly during the last three years, and the country's credibility was largely restored. Large corporations installed in Brazil resumed investing, other foreign corporations developed projects in Brazil for the first time; a third group is still assessing the market's potential. No company remains indifferent to a market of 90 million consumers, a major comparative advantage in an era of global trading.

Now, in the second half of the Nineties, Brazil begins to harvest the positive results of the daring move taken earlier in the decade, when the domestic market was opened. But just like someone who breaks a long period of fasting by going to a banquet, some stomach pain is inevitable. Much was lost in the Eighties and Nineties, when Brazil's share in global investment fell from 4% to 1.8%; in Latin America, the share of multinational corporation's assets in the country decreased from 49% to 22%.

The rediscovery of Brazil as a place of reasonable risk and good opportunities is well established. Direct investments have been growing at almost geometric rates: from US\$ 1 billion in 1993 to US\$ 2 billion in 1994 and to US\$ 3,5 billion in 1995. Last year, the figure was somewhere between US\$ 7,5 and 8



FONTE/SOURCE: BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO - BNDES/JORNAL DO ESTADO DE S. PAULO

billion and in 1997 it may reach the record high of US\$ 10 billion.

The arrival of foreign investment in such huge amounts caused certain "pains", felt particularly in the trade balance. New plants or production growth required more imports, which led to a vigorous renewal of plants and equipment. Consequently capital good imports, from an average of US\$ 2 billion/US\$ 2.5 billion per year, more than tripled, reaching US\$ 7.6 billion in the first-half of 1996, following US\$ 6.6 billion in 1995 and US\$ 4 billion in 1994.

Although these imports will mean increased production in the future, the trade deficit began to cause concern in 1995. While celebrating a record overall trade result (exports plus imports) on the order of US\$ 100 billion - exports around US\$ 46.5 billion and imports of US\$ 49.7 billion - the country learned that 14 straight years of positive results in the trade balance had come to an end.

**Timid in global trading** - Brazilians had gotten used to measure economic health by the positive results in the trade balance,

which have been doubling every decade: from US\$ 20 billion in 1975 to US\$ 38,7 billion in 1985 and to US\$ 76 billion in 1994. Trade would probably reach the US\$ 150 billion mark in 2005 by inertia alone.

The trouble is that Brazilian trading with the world, as a result of the isolation from foreign competition the country preserved until the early Nineties, is stagnant. According to a 1995 World Trade Organization report, Brazil's share in global trade was 1.2% in exports and 1.4% in imports, taking the 16th and 15th position, respectively, in the global ranking. In overall trading, the share is a ridiculous 0.8%. Brazilian exports are small fry in the domestic scene, too, accounting for just 8% of the GDP (6,47% in 1995).

In a nutshell, the country ignored too long the need of a consistent export policy that would allow the introduction of Brazilian exports in the global market, attempting to solve trade deficits the easy way, by erecting higher trade barriers.

**A Brazilian Eximbank is born** - The temptation to resort to such tricks is still

## ENGLISH RESUME

there. Last October, faced with a record monthly trade deficit of US\$ 1.3 billion, the government punished the automotive industry by raising taxes to make some imports less attractive, moved up an announced increase in import rates on autoparts - from 2.4% to 4.8% - and raised the rates on inputs and raw materials in the sector from 2% to 3.6%.

Another temptation, advocated by some economists, is simple inertia, i.e., keeping the country in the slow track. Slowing down the economy, curbing demand by restricting credit, decreases domestic consumption, and, consequently, imports. Apparently the government does not see this solution with good eyes.

Practice shows, however, that these tricks do not work any more and new solutions must learn to offset trade deficits by increasing revenues. The Central Bank has ruled out any shock in currency exchange policy to improve the trade balance. The only solution is to boost exports, also because we are, as any capitalist country, permanently under the scrutiny of the World Trade Organization, which is certain to overrule any trade barriers unilaterally erected.

Some measures taken last year may bear fruit in 1997. All the measures aim at decreasing what has become known as "Cost Brazil", a series of factors that make it difficult for Brazilian companies to

compete in the global market, no matter how sophisticated and competitive the products may be. The first of these measures taken by the Brazilian government was to grant primary and semi-processed exports, which accounted for 43.18% of overall sales abroad in the first-half, exemption from a value-added tax, the ICMS. The tax exemption will become fully operational only in 1997, and no one is quite certain of the extent of its effects. No one doubts, however, that it will make exporting easier. A more ambitious move is in the pipeline, the creation of a powerful financial tool to support exports. The Banco Nacional de Desenvolvimento

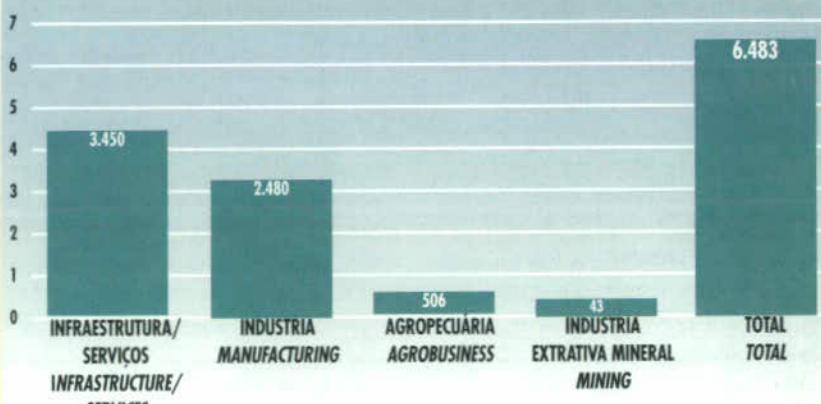
Econômico e Social (BNDES, Brazilian development bank) would be equipped to function like the US Eximbank, financing Brazilian exports.

With a budget of US\$ 17 billion - and estimated loans of US\$ 13 billion in 1997, BNDES will become one of the largest development agencies in the world, surpassing the World Bank (US\$ 10 billion loans in 1995) and leaving the Interamerican Development Bank, BID (US\$ 5.2 billion in the same period) far behind.

While it does not take up its new role, BNDES has been financing projects in the area for which it was originally created,

### ...EM ESQUELETO MAIS FORTE / ...AND STRONGER BONES

INVESTIMENTOS POR SETORES EM US\$ MILHÕES: A INFRA ESTRUTURA PASSA À FRENTES (\*)  
INVESTMENT PER INDUSTRY, IN US\$ MILLION: INFRASTRUCTURE TAKES THE LEAD (\*)



\* Pedidos de financiamento aprovados, janeiro a julho/1996 / \* Approved financing, first half 1996

FONTE/SOURCE: BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO - BNDES / JORNAL O ESTADO DE S. PAULO

# OCHMAN

ADVOGADOS ASSOCIADOS

◆ Corporate Law ◆ Security Law  
◆ Tax Law ◆ International Law ◆ Litigation

R. Henrique Monteiro, 90 - 15º andar - CEP 05423-020 - São Paulo - SP  
Fone: (011) 815-5533 - Fax: (011) 815-4019  
e-mail: ochmanadvogados@ibm.net

## ENGLISH RESUME

infrastructure. Loans to that end amounting to US\$ 3.45 billion have been approved in the first-half this year, for the first time surpassing the amount borrowed by manufacturers, historically the preferential client of the bank.

### Struggling to decrease "Cost Brazil"

Thus the bank also contributes to tear down the barrier of negative physical conditions which burden production and add to "cost Brazil". The highway network, through which no less than 56.06% of overall domestic production flows - a concentration not found anywhere else in the world - has deteriorated and cannot handle the volume of traffic. The first initiative to solve the problem came from the bank, that is financing the privatization of Via Dutra, a highway that links São Paulo to Rio de Janeiro. In the allocation of funds for infrastructure projects, which amount to US\$ 10 billion, the transportation sector ranks second, receiving US\$ 3.9 billion.

Not surprisingly, electric power, allocated US\$ 5.6 billion, is a priority. The Brazilian energy system is operating at the limit of its capacity, and cannot meet demand growth. Up to last year, electric power demand was increasing at an historical average of 2.5% a year; in 1995 the rate soared to 7%, above the GDP growth rate of 4.24%.

Once energy supply has been taken care of, Brazil can establish economic growth targets that are more ambitious than the present 4% growth a year with a stable currency. According to estimates published by the Ministry of Mines and Energy, investments on the order of US\$ 7 billion per year will be necessary to prevent power supply shortages. Currently, investments in the area are below the US\$ 2 billion figure, and come exclusively from the public sector.

To change the scenario, the Ministry of Planning is considering speeding up the privatization process in 1997 in all the sectors that contribute to make up the cost of exports. This would also include ports, which operate with obsolete equipment and

are, in some cases, dominated by small and deeply entrenched groups of employees or unions. If the cost of delays is added, we pay the highest freight cost in the world. It doesn't do us any good to have the lowest soy bean production cost in the farm, if the cost has doubled by the time it is on the ship.

In this thrust, the steps taken for the privatization of the telecommunications sector have also been essential, as the state monopoly could not meet the demand. The telephone network, for instance, will require a huge effort to become satisfactory, since no more than 19.8% of households are equipped with a telephone line in Brazil; which means that out of every hundred Brazilians, only eight have access to the service.

**More reforms are coming** - The map of public investments in infrastructure is detailed in "Brazil in Action", the program of government priorities for the next three years, announced in 1995, in which the vital areas are more clearly set apart. Up to 1995, the only plan the government issued was the confusing Pluriannual Plan (PPA), where one thousand five-hundred projects were stacked without any clear priorities. The reduction of that staggering figure to 42 signals at least the intention of drawing a schedule that can be carried out.

In order to contribute to the action taken to curb "cost Brazil", companies,

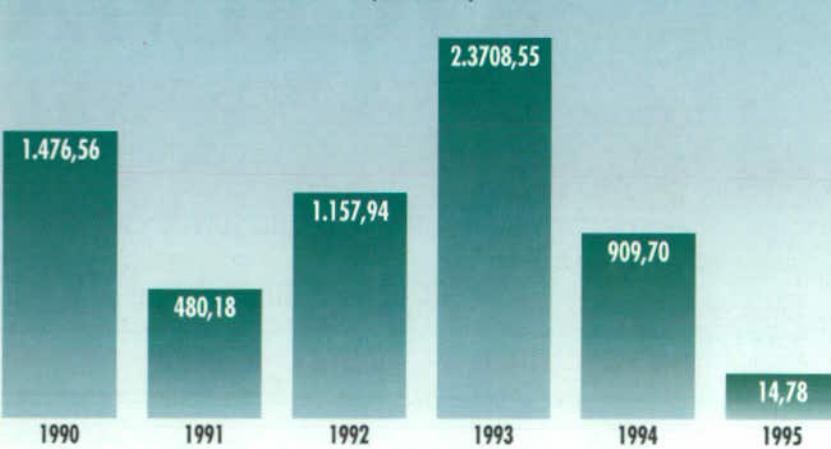
unions, and government are negotiating changes in labor legislation which, having been written in the social environment of the first-half of the century, is now obsolete and needs to be reassessed and amended. Tax reform, abandoned after the government managed to alter the ICMS legislation, will have to be taken up again this year. Not in order to increase collection - which accounts for 30% of GDP, almost the same percentage it represents in the US - but to eliminate taxes that overburden production.

Brazil is still paying the price of misjudgments made in the past, going back as far as the monarchy, when the court ignored that the economic development of the nations in the Northern Hemisphere was due to a system that nourished competition and the Industrial Revolution. In more recent times, a program of import replacement was adopted, adequate and needed at the time, but which survived long after it had lost its sense, engendering a swollen public sector. When everyone else was talking about going global, Brazil remained staunchly protective.

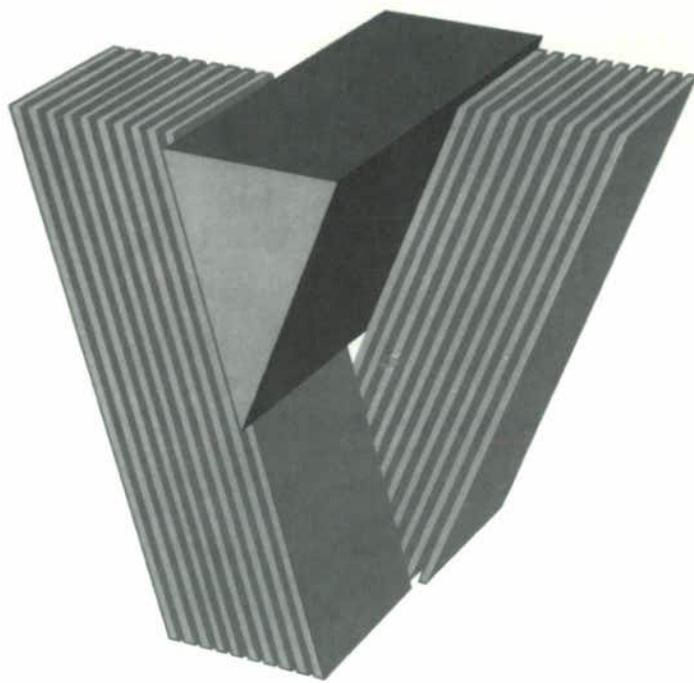
Today, in a world where the last barriers are being attacked by Internet it has become impossible to ignore the ongoing revolution. Fortunately, this time Brazilians seem bent on grabbing all the opportunities. And we feel certain that our country has the capacity to become a winner in the global arena.

## TAXA DE INFLAÇÃO/INFLATION RATES

(EM % - IN %)



FONTE/SOURCE: FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS



GRUPO  
**V I C U N H A**

- Textília S.A. • Fibra S.A. • Fibra Nordeste S.A.
- Fibra DuPont Sudamerica S.A. • Vicunha S.A.
- Vicunha Nordeste S.A. • Elizabeth S.A. • Elizabeth Nordeste S.A. • Campo Belo S.A. • Fiação Nordeste do Brasil S.A. - Finobrasa • Têxtil Gifran Ltda. • Fantex Ind. Com. Têxtil Ltda. • Lee Nordeste S.A. • Têxtil R.V. Ltda.
- Fibrasil Têxtil S.A. • Jacareí Ind. e Com. Ltda.
- Tecil S.A. • Rodoviária Veldog S.A. • Banco Fibra S.A. •
- Fibra Leasing S.A. • Fibrasa DTVM Ltda. • Finobrasa Agroindustrial S.A. • Vicunha Agropecuária Ltda.
- Agropecuárias Alvorada, Diana, Santa Otília, Itacombi e Sul Riograndense.

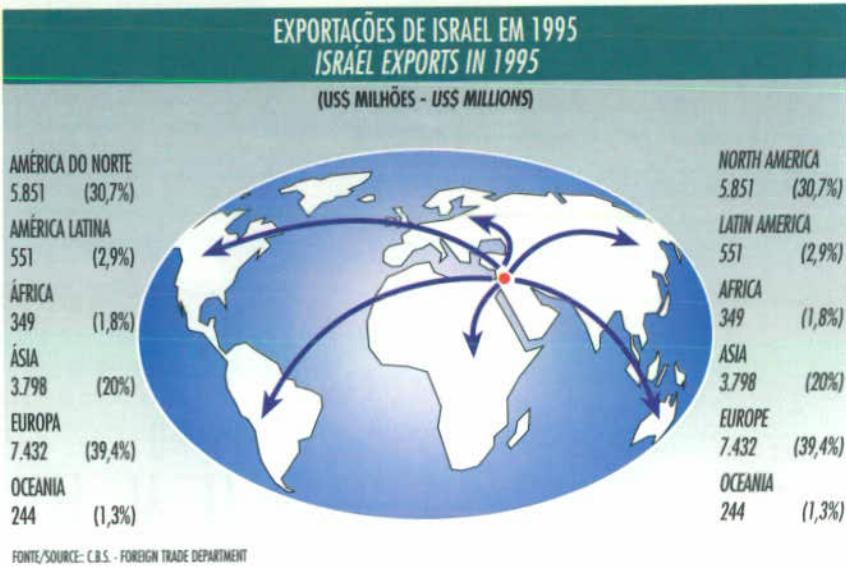
# O governo terá trabalho

O GOVERNO DE ISRAEL TERÁ DE CONTER GASTOS SE QUISER TER CONTROLE EFETIVO DA ECONOMIA.

Muitos dos problemas enfrentados pelo atual governo de Israel guardam grandes semelhanças com os problemas encontrados pelo governo brasileiro: corte de gastos, desemprego, alta taxa de juros, privatizações, reforma do sistema financeiro e uma base parlamentar de apoio ao governo no congresso difícil de ser controlada.

O novo governo Netanyahu tomou posse com um gesto ousado: um corte drástico no orçamento destinado a frear um déficit crescente, o primeiro passo de um amplo programa visando reduzir a inflação e os gastos à níveis europeus até o ano de 2001.

O corte de \$ 11,3 bilhões no orçamento para o ano fiscal de 97 torna-se significativo se considerarmos que uma boa parte do orçamento é destinada a servir a dívida e financiar atividades essenciais para a defesa do país. O Primeiro Ministro Benjamin Netanyahu e Dan Meridor, o ministro das finanças, não escondem que todos os gastos sociais serão reduzidos, mas prometeram proteger



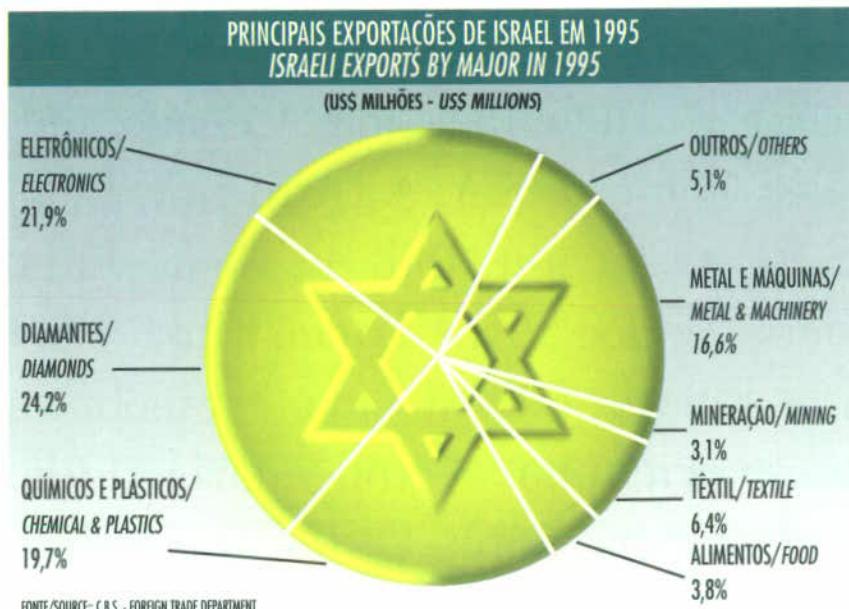
as camadas mais modestas da população dos países que sofrem os efeitos da redução orçamentária.

Netanyahu acatou quase todas as sugestões apresentadas pelo Tesouro e pelo presidente do Banco de Israel, Jacob Frenkel, apesar de Frenkel defender uma redução ainda mais

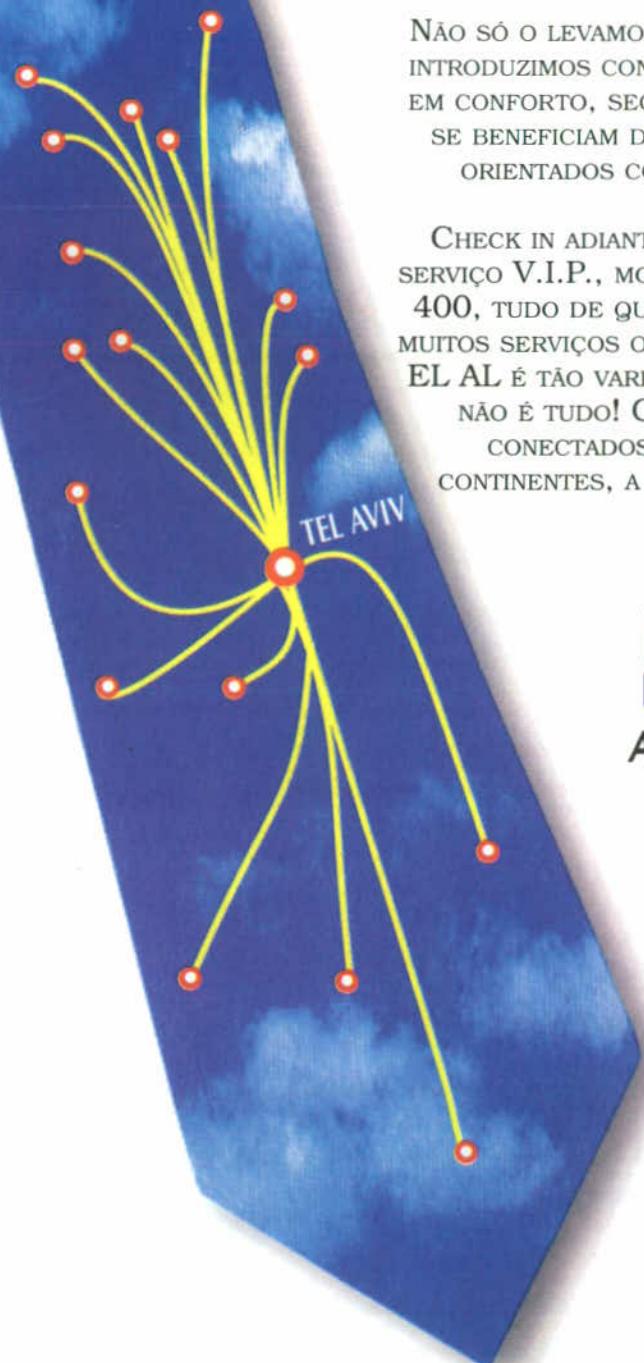
drástica de aproximadamente \$ 1,8 bilhão. Netanyahu e Meridor conseguiram a aprovação de um acordo básico pelo novo gabinete, mas não restam dúvidas de que haverá disputas intermináveis entre os ministros quando for necessário descer aos detalhes de quanto será cortado em cada pasta.

O novo plano é necessário, mas pode cair em três possíveis armadilhas. A primeira é política: Netanyahu pode forçar os ministros a aceitar os cortes, mas terá de enfrentar uma oposição muito mais acirrada no Knesset, que precisa aprovar o orçamento. A falta de apoio de uma bancada forte e unida no Knesset dificultará os cortes, principalmente quando se tratar de cortes impopulares como na educação e saúde. Se o governo não obtiver a aprovação parlamentar para os cortes, não terá outra alternativa senão aumentar impostos, uma medida perigosa em um país que já tem uma das cargas fiscais mais altas do mundo.

Menos gastos públicos e taxas de



# NÓS LEVAMOS CADA VEZ MAIS ALTO



NÃO SÓ O LEVAMOS A 33 MIL PÉS DE ALTITUDE, MAS TAMBÉM O INTRODUZIMOS CONTINUAMENTE A PADRÕES CADA VEZ MAIS ALTO EM CONFORTO, SEGURANÇA E CONFIANÇA. NOSSOS PASSAGEIROS SE BENEFICIAM DE UMA SÉRIE DE SERVIÇOS DIVERSIFICADOS, ORIENTADOS COM O OBJETIVO DE AGRADAR AO VIAJANTE SOFISTICADO DE HOJE.

CHECK IN ADIANTADO, PRIMEIRA CLASSE, CLASSE EXECUTIVA, SERVIÇO V.I.P., MONITORES DE VÍDEO PERSONALIZADOS NO 747-400, TUDO DE QUALIDADE SUPERIOR, SÃO APENAS ALGUNS DOS MUITOS SERVIÇOS OFERECIDOS. A COZINHA DE BORDO CASHER DA EL AL É TÃO VARIADA E EXÓTICA QUANTO POSSÍVEL. MAS, ISSO NÃO É TUDO! COM VÔOS DIRETOS E CONVENIENTEMENTE CONECTADOS PARA MAIS DE 50 CIDADES NOS CINCO CONTINENTES, A EL AL DESCORTINA O MUNDO PARA VOCÊ!

**EL AL**   
The Airline of Israel

A NOSSA COMPANHIA AÉREA

EL AL - o seu portão para o mundo

juros mais altas como decretou o banco central após as eleições podem resfriar uma economia superaquecida. Mas é fácil exagerar a dose. O governo estima que o crescimento diminua dos 6%, antes das eleições, para 4,5% no ano que vem e que depois comece a recuperação. Mas há o perigo de provocar uma recessão ao invés da aterrissagem suave que Netanyahu, Meridor e Frenkel esperam.

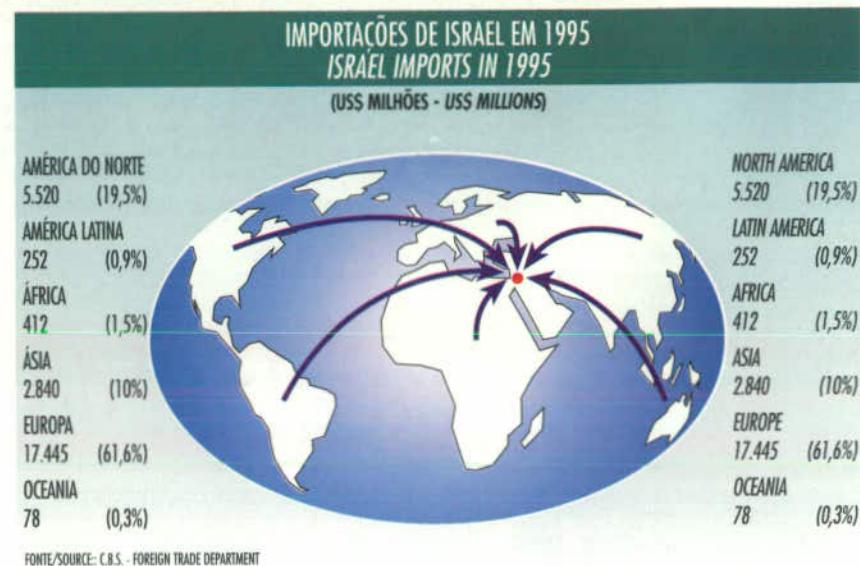
Uma solução possível para este cenário pode surgir das exigências dos ávidos partidos que formam a coalizão que apoia Netanyahu.

Tanto os partidos religiosos como o *Yisrael B'aliya* de Natan Sharansky querem baixar o preço da casa própria. Custaria relativamente pouco ao governo vender terras pertencentes ao estado a preços baixos e diminuir os juros das prestações, o que, por sua vez, estimularia a indústria de construção.

Outro problema é o desemprego. O governo estima que o programa levará o nível de desemprego a pular dos 6% atuais para 6,5%. Se o salto for maior Netanyahu terá de enfrentar problemas políticos sérios, especialmente do partido *Yisrael B'aliya*, formado por imigrantes, cujos eleitores serão mais diretamente atingidos pelo desemprego.

De qualquer maneira, o que espera Netanyahu não é um passeio. Os israelenses se acostumaram ao crescimento – 40% desde 1993 – e muitos assumiram dívidas que tomam parcelas crescentes de seus ganhos. Por outro lado o setor produtivo, inclusive banqueiros e investidores estrangeiros, esperam ver ação em uma extensa agenda de problemas estruturais básicos, inclusive uma reforma profunda no mercado financeiro.

A nomeação de Dan Meridor para o Ministério das Finanças talvez seja a melhor solução para tranquilizar uma comunidade empresarial desconfiada. Meridor é considerado um liberal em matéria econômica. Ele quer abrir a economia e incentivar a competição com empresas estrangeiras, e



a expectativa é que ele avance mais com o programa de reformas e privatização. Meridor é também considerado um linha dura no combate à inflação e aparentemente não acredita nos benefícios da desvalorização cambial como instrumento de política econômica.

Para compreender melhor a situação basta lembrar do passado recente. Mais exatamente na metade do ano de 1992, quando o governo trabalhista, recém chegado ao poder, começou a mexer no orçamento. A primeira decisão dos trabalhistas foi interromper toda atividade de construção nos assentamentos na Margem Oeste e na faixa de Gaza, o que liberou bilhões de shekels para outras atividades. O problema mais urgente para os trabalhistas era o desemprego, que tinha alcançado o índice recorde de 11%. Porém, como o crescimento econômico acelerado logo criou empregos para os imigrantes russos recém chegados e havia dinheiro suficiente para quase tudo, o governo decidiu gastar. O país passou por um período de expansão e, por um ano e meio todos viveram felizes.

A realidade para este novo governo é bem diferente. Ao invés de bilhões de shekels disponíveis para serem aplicados no que cada ministro achar melhor, Netanyahu terá de acostumar-

se a responder com um não aos novos pedidos de financiamento para reduzir os gastos do governo. Terá que trabalhar com um orçamento apertado. O déficit tem de ser reduzido a 2,8% dos gastos domésticos e do exterior em 1997 e ao nível de 1,5% até o ano 2001.

**Futuro** - O peso do *Banco de Israel* nas decisões deve crescer e sua influência se tornar maior no próximo ano. Uma das razões para isso é que governos e instituições estrangeiras se acostumaram a confiar no bom senso e nas análises do banco de Israel, e que a dependência de Israel de fontes de investimento estrangeiras e créditos no exterior deve aumentar nos próximos anos. Quando o programa de garantia de empréstimos da UE terminar – em algum ponto de 1998 – a capacidade de tomar empréstimos de Israel vai depender do que os banqueiros e investidores globais pensam sobre a economia.

Isso significa que políticas econômicas restritivas serão mantidas, com a taxa básica de juros aproximadamente 4% acima da taxa de inflação estimada, segundo os indicadores do mercado de capitais. A inflação deve manter-se nos mesmos níveis no próximo ano e tudo indica que a taxa básica atual de 15,5% não vai baixar tão cedo.

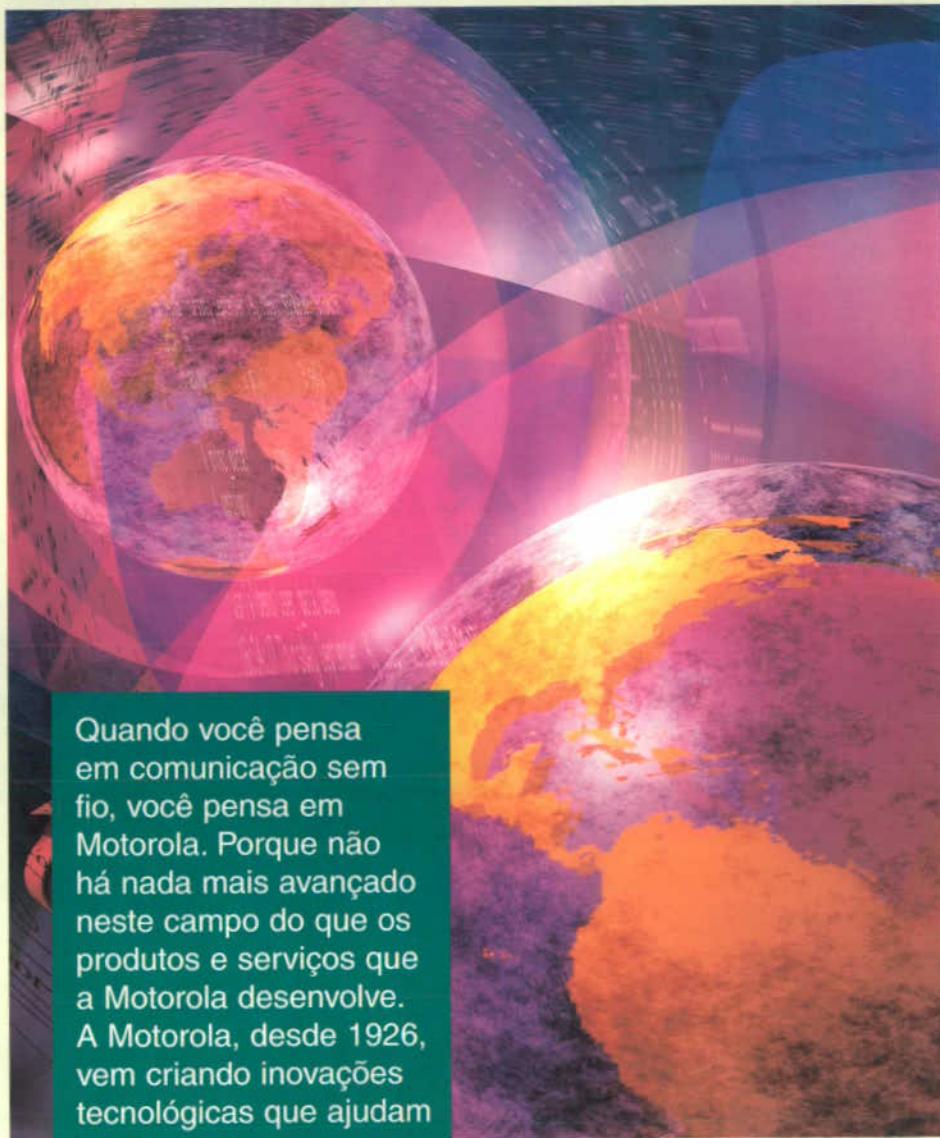
**MOTOROLA. O MUNDO TODO SABE QUE  
ESTE NOME É A MAIS PERFEITA TRADUÇÃO  
PARA COMUNICAÇÃO SEM FIO.**



StarTac™ Personal  
Cellular Telephone



Advisor Gold™  
Pager



Quando você pensa em comunicação sem fio, você pensa em Motorola. Porque não há nada mais avançado neste campo do que os produtos e serviços que a Motorola desenvolve. A Motorola, desde 1926, vem criando inovações tecnológicas que ajudam as pessoas a se comunicarem mais e melhor, fazendo com que o futuro fique cada vez mais presente na vida de todos nós.



SC™ 4800 CDMA  
Cellular Base  
Station



Forté™  
Wireless Commpad

*Veja as últimas contribuições da Motorola para que o mundo fique cada vez menor e melhor.*

1996 - Lançamento do StarTac™, o menor telefone celular do mundo.

1996 - Motorola foi a primeira empresa no mundo a desenvolver e distribuir o "paging" bidirecional.

1996 - Lançamento do microcomputador portátil Forté™ Wireless Commpad.

1995 - Instalação em Hong Kong do primeiro sistema comercial CDMA, baseado em infra-estrutura e equipamento Motorola.



**MOTOROLA**

*O que você pensava ser impossível.™*

**Privatização** - Assim que foi eleito, Netanyahu deixou claro que seu governo assumia o compromisso de implementar um plano de privatização rápido e maciço. Porém, da mesma forma que a redução de gastos, é mais fácil anunciar este plano do que realizá-lo. A próxima onda de privatizações vai atingir o âmago da infraestrutura de Israel: telecomunicações, linhas aéreas, aeroportos, portos e energia. A privatização terá de ser precedida por um esforço concentrado para regulamentar o ambiente - as regras do jogo - no qual as empresas privatizadas vão operar. Serviços, como telecomunicações, terão de esperar pela liberalização antes que a Bezek possa ser vendida à iniciativa privada.

Entretanto, considerando a oposição que estas medidas vão provocar entre trabalhadores e outros interesses corporativos, o governo terá de mostrar firmeza e determinação para levar seus projetos a cabo.

A maior parte destes problemas pode ser enfrentada por um primeiro ministro resoluto na liderança de um governo forte. A economia de Israel é basicamente sólida e tem uma tremenda capacidade de crescimento e inovação. O primeiro teste de Netanyahu na economia é político: ele terá de unir suas forças para atingir metas bem definidas e implementar suas políticas apesar do parlamento dividido.

## ENGLISH RESUME

### A very tough job

The new Netanyahu government started its term with a bold sweep: a major budget cut meant to address a ballooning deficit as part of a larger program to bring inflation and deficit spending down to western European levels by the year 2001. The \$ 1.3 billion budget cut planned for fiscal '97 is significant because so much of the government's budget is dedicated to servicing debt and essential defense activities. Prime Minister Benjamin Netanyahu and Dan Meridor, the new finance minister, made it clear that all social services would be slashed, but promised to protect poorer citizens from the worst effects of the squeezed budget. Netanyahu embraced nearly all the economic advice offered by the Treasury and the Governor of the Bank of Israel, Jacob Frenkel, even though the latter would have preferred an even deeper cut of about \$1.8 billion. Netanyahu and Meridor rammed a framework agreement through the new cabinet, although there will no doubt be endless struggles between the ministers when it gets down to the details of how much it has to cut.

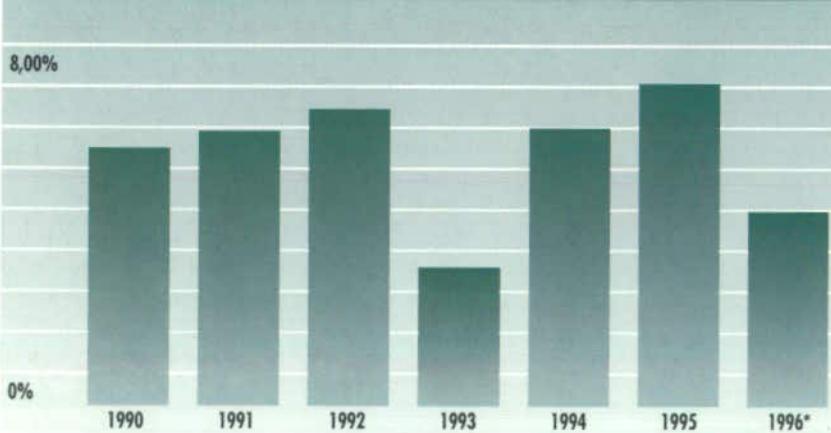
The new plan is necessary but could fall into three possible pitfalls. The first is political: Netanyahu can make the ministers cut their budgets but he will

face much tougher opposition in the Knesset which must approve the budget. Here, Netanyahu's political weakness and lack of a strong united backbench in the Knesset will make it difficult to cut, especially when these cuts affect popular issues such as education and health. If the government fails to win parliamentary approval of deep cuts, it will have no alternative except to raise taxes, an unwise step in a country with one of the highest tax burdens in the world.

The second possible pitfall is economic: Less government spending and much higher interest rates, as decreed by the central bank after the elections, will do the job of cooling down an overheated economy. But the cut might go too deep. The government anticipates growth to slow down to a level of about six percent before the elections to 4.5 percent next year and then to recover. But it will be all too easy to overshoot the target and achieve a recession rather than the soft landing Netanyahu, Meridor and Frenkel are seeking. One possible solution to this problem might come from demands of Netanyahu's hungry coalition partners. Both the religious parties and Natan Sharansky's Israel Belie seek to lower the price of housing. It would cost the government relatively little to sell state-owned land at a low price and to make mortgages less expensive. This would not appear in the books now (though all Israelis would have to pay in the future), and in turn would stimulate economic activity in the construction industry.

The third pitfall is unemployment. The government predicts that unemployment will go up from the present 6 percent to 6.5 percent as a result of its program. If it overshoots this target it will face major political problems particularly from the Yisrael B'Aliya immigrant party, which is most sensitive to the issue. In any case it will be a hard ride.

ÍNDICE DE CRESCIMENTO DO PIB DE ISRAEL  
ISRAELI GROWTH GDP RATES



FONTE/SOURCE: ZANNEX LTD.

\*ESTIMATIVA \* ESTIMATE

## ENGLISH RESUME

Israelis have become used to growth - 40 percent since 1993 - and many have taken on debt burdens which assume constant strong growth in the personal incomes. On the other hand the business sector, including foreign bankers and investors, except actions on a wide range of serious structural issues including essential reforms in the capital market. The problem is that the two expectations don't match, and the Netanyahu government seems to have sided with the business people and economists.

The appointment of Dan Meridor to the Finance Ministry is possibly the best solution to the challenge created by a highly suspicious and hostile business community. Meridor is known for his liberal credo. He wants to open the economy to more competition from foreign business and is expected to push forward with a program of reform and privatization. He is a hard-liner on inflation, and apparently has

strong doubts about the benefit of using devaluation as a tool of economic policy.

Frenkel was Netanyahu's first choice for the Finance Ministry portfolio, but stepped down after the Likud party made it clear that Netanyahu would not have a working coalition without Meridor. Instead Frenkel kept his job at the bank of Israel and was appointed to a top economic counseling unit, which has Netanyahu's ear. So far Meridor and Frenkel have been working well together and share more or less the same objectives. But the stress of managing a soft landing could create many opportunities for bad blood between the central bank and the Treasury.

To see where Meridor and Netanyahu stand it would be worth while to take a look into the recent past. Remember the good old days of June-July 1992 - A new Labor government came into power and proceeded to change the

shape of the budget. Its first decision was to stop financing constructions activities in settlements in the West Bank and Gaza Strip, thus releasing billions of shekels for other purposes. Labor's most pressing problem was unemployment, which had reached a record 11 percent. But rapid economic growth soon created jobs for the new Russian immigrants, and there was enough money for almost everything, so the government went on spending spree. The country went through a period of expansion and, at least for the first 18 months, everyone was happy.

Compare that period with what lies ahead for the new government: Instead of billions of shekels available for whatever the ministers think fit, Netanyahu and Meridor will have to cut the budget and get used to saying no to new demands of funds.

They have bound themselves to a tight

## HÁ QUANTO TEMPO VOCÊ NÃO OUVE UMA HISTÓRIA SOBRE FLORESTA ENCANTADA?

Esta é a história do carinho e proteção que a Klabin dedica às suas florestas plantadas de pinus, eucalipto e araucária nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Graças à adoção pioneira de um programa de "Desenvolvimento Sustentado", a Klabin harmoniza suas atividades produtivas com a natureza, garantindo a biodiversidade e o equilíbrio dos ecossistemas das regiões onde atua. Ao todo são 230 mil hectares de reflorestamentos e 100 mil hectares de matas nativas preservadas e protegidas, que por estarem interligadas favorecem a auto-sustentabilidade de plantas e animais. Em seu Centro de Interpretação da Natureza, visitado principalmente por estudantes, a Klabin incentiva a educação ambiental através de atividades relacionadas ao conhecimento e à preservação do meio ambiente. Esta é a história das florestas encantadas da Klabin. Uma história onde desenvolvimento e preservação convivem em harmonia para sempre.



Indústrias Klabin de Papel e Celulose SA

## ENGLISH RESUME

program. The deficit must go down to 2.8 percent of domestic and foreign spending in 1997 and be scaled down to 1.5 percent by the year 2001.

**What about the Bank?** - Want a tip? Look at the bank of Israel for guidance about economic developments for the coming years. The weight of the bank is bound to increase, and its impact on decision making will grow in importance.

One reason for this is that foreign governments and institutions have learned to trust the judgment and assessment of the bank. Israel dependency on foreign sources of investments and credit will grow in coming years. Once the US loan guarantees program is over - sometime in 1998 - Israel credit rating will depend on what international bankers and investors think about the Israeli economy. The Bank of Israel will be the one body these people will be watching, the one institution they trust. Some months ago, during the Davos conference of the World Economic Forum, US undersecretary of Treasury Lawrence Summers met former Prime Minister Shimon Peres. The Americans wanted to know what Israel intended to do about inflation and balance of payments. Jacob Frenkel was present at the meeting when Peres promised a target inflation rate of three percent by the ending of the century.

From the American point of view, that statement is equivalent to a formal Israeli commitment, binding the present Israeli government of Benjamin Netanyahu.

Moreover, Frenkel regards that promise as a policy guideline for the Bank of Israel. This means that tight monetary policies will remain in effect, with the base rate around four percent above expected rate of inflation, as measured in the capital market. Assuming inflationary expectations remain more or less stable in the coming year at around 12 percent, it seems that the present base rate, 15.5 percent, is not going to go down very quickly.

Privatization won't be that easy



**Benjamin Netanyahu**

Immediately after his election, Netanyahu made it clear that he was committed to massive and rapid privatization. But, as with budget cuts, this might be easier said than done. The next privatization drive will have to relate to the core of Israel's infrastructure: telecommunications, airline services airports and ports and energy. Most of these areas are dominated by monopolies and suffer low degrees of competition. Privatizing under such conditions would mean turning the present distortions into permanent ones. Thus privatizations will be processed by an effort to define the regulatory environment - the rules of the game - under which the privatized companies would operate. Other services, like telecommunications, will have to wait for liberalization before Besek can be sold to private investors. However, given the opposition these steps will arouse among workers and other vested interests, the new government will have to show resolution and determinations in carrying out the plans. Other problems will also pop up. The inclusion of religious parties in the cabinet could torpedo the proposed sell-off of EL AL, since they are demanding that any future owner be obliged to continue not flying on Saturdays and Jewish holidays. Further share of another major corporation, Israel Chemicals, are reportedly held up by Shoul Eisenberg, who acquire a controlling 25 percent interest last year. Eisenberg is said to want to beef up his own share in the company and choose his own foreign strategic partners. A press report speculates that Eisenberg is about to propose to the US

businessman Michael Milken that he acquire jointly with Eisenberg the remaining 48.5 percent government share in ICL. In any case it's clear that Eisenberg is seeking new partner to buy out the government.

Most of these problems could be overcome by a resolute prime minister with a strong government. Israel's economy is basically strong with a tremendous capacity for growth and innovation. Netanyahu's first test in the economy is political: whether he can muster his forces towards clear targets and execute policy despite a divided parliament.

**How Will they govern?** - The final stages of putting together the coalition government were messy - even by Israeli standards of political brinkmanship. Netanyahu at first tried to form a cabinet without prominent Likud leaders like Dan Meridor (the new Finance Minister) and Ariel Sharon. He was forced to back down in the last embarrassing minutes before presenting his cabinet to Knesset, and still left some problems to be solved, like devising an appropriately important ministry of Sharon.

More critical to day-to-day work of governance was the deep alienation of the Likud back-benches who found that Netanyahu had handed out most of the important jobs in the Knesset to coalition partners. They feel betrayed by the party leader and might be less than eager to help out in pushing through legislation. Only six of the 19 members of the Netanyahu government have held ministerial posts in previous governments; many of them also lack experience in the Knesset. Fortunately for the government, Finance Minister Dan Meridor is an able deal maker with years of parliamentary experience. The new government must soon take several drastic steps to cut the budget. Most of the coalition partners, such as the religious parties and Natan Sharansky's Yisrael Ba'aliya immigrant party have costly plans they promised their voters. Budget negotiations will be tough.

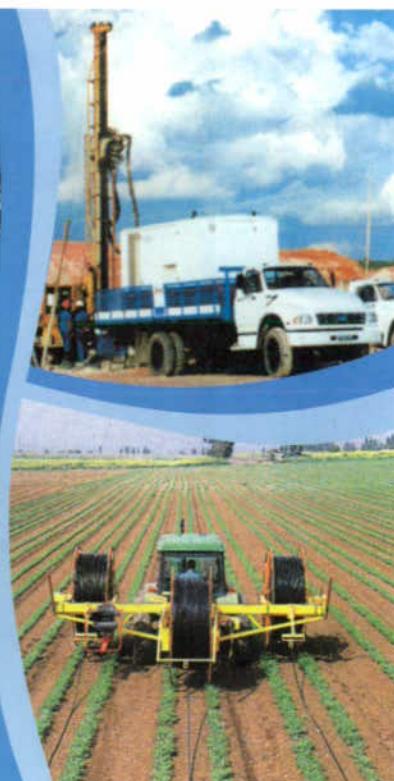
# GRUPO ISRATEC - HIDROGESP

**Duas especializações num único empreendimento.**

A sinergia de recursos humanos, de capital e tecnológicos de duas tradicionais empresas em suas áreas de atuação, é hoje a certeza de uma solução para o desafio do próximo século: o fornecimento de água pura e limpa para uso público, industrial e agrícola, a um custo acessível. Tratar águas superficiais, captar águas subterrâneas, reutilizá-las, respeitando o meio ambiente e cultivando a consciência ecológica, é a vocação do **Grupo Isratec - Hidrogesp**.



A Isratec, voltada à agricultura, teve origem há 15 anos, dimensionando e instalando sistemas de irrigação. Com engenharia própria e utilizando a tecnologia dos produtos DAN SPRINKLERS e PLASTRO GVAT, empresas de kibutzim israelenses, criou o Sistema Isratec de Irrigação. Já são mais de 25.000 hectares de sistemas instalados e cerca de 500 projetos a testemunhar o pioneirismo e a liderança neste setor, vital para a economia brasileira.



Agora a Isratec e Hidrogesp estão unidas para atuar no campo das concessões públicas e privadas através da controlada Isratec Hidrosistemas. Em seu primeiro ano de atuação já fornece água para, entre outros, a Nestlé, 3M,

Mercedes Benz, Multibrás, Osram, Mangels, além do Município de Ourinhos.

A Hidrogesp atua há 17 anos perfurando e fornecendo água de poços tubulares profundos. É a líder de mercado, contando com corpo técnico de geólogos e engenheiros, treinados para minimizar o custo de perfuração e dos equipamentos necessários em cada obra. Os clientes dos mais de 1.500 poços perfurados atestam sua excelência.

Água é a nossa vocação. Água é a nossa missão. Ao pensar em água, busque a **ISRATEC**.  
A ÁGUA DO FUTURO TEM ESTA MARCA.



# ISRATEC

## HIDROSISTEMAS

Rua Luís Inácio da Costa, 1632 - Pq. São Domingos  
São Paulo - SP - CEP 05112-012  
Tel.: 835-9533 - Fax: 261-5502  
E-mail: [isratec@virtual-net.com.br](mailto:isratec@virtual-net.com.br)

# ISRATEC

## IRRIGAÇÃO

# À procura de uma solução

EMPRESÁRIOS E INVESTIDORES ESTRANGEIROS ESTÃO PREOCUPADOS COM A SITUAÇÃO POLÍTICA

Como se o Primeiro Ministro israelense Benjamin Netanyahu já não tivesse problemas suficientes, seu país parece estar entrando em uma crise econômica. Os déficit interno e comercial estão assustando, e os investidores estrangeiros, que nos últimos três anos entraram em peso em Israel, estão começando a se retrair. Eles estão preocupados com o que acreditam ser um retrocesso no processo de paz e pelo aumento da violência na região.

Teoricamente, as promessas de campanha do líder do *Likud* - de paz, segurança e reformas econômicas - faziam dele um dos mais engajados Primeiro Ministros da história de Israel, sob o ponto de vista da classe empresarial. Mas esta mesma classe agora começa a temer que, na prática, a situação não lhes seja nada favorável.

Sob forte pressão de Washington, Netanyahu tem tido dificuldades na retomada do diálogo entre Israel e os palestinos. Até agora, no entanto, pouco se pode falar de resultados.

Boa parte dos líderes empresariais israelenses vêem uma espécie de amarga vingança nesta situação atual. Nas últimas eleições eles apoiaram maciçamente o oponente de Netanyahu, Shimon Peres. Eles apos-

tavam no compromisso do candidato do Partido Trabalhista com as negociações de paz para que a economia se mantivesse vigorosa. Os membros da comunidade empresarial que apoiam o *Likud* não estão dando declarações, mas estão silenciosamente criticando Netanyahu. Já os partidários de Peres



**Netanyahu e Dan Meridor: tentando recuperar a economia**

têm muito a dizer. Benjamim Gaon, líder do maior conglomerado industrial de Israel, o *Koor*, reclama que em suas recentes viagens internacionais ele tem gasto mais tempo explicando a política do oriente médio do que tratando de negócios. Em uma entrevista concedida a *Newsweek*, ele desabafou: "Você sente que não há clima para fazer negócios."

Os analistas, entretanto, concordam que o volume dos problemas econômicos israelenses não podem ser creditados inteiramente a Netanyahu. Eles argumentam que havia uma tendência cíclica natural de desaquecimento da economia. Durante a década de 90 a economia israelense atingiu uma média de crescimento anual em torno de 6%; em 95 este número subiu para 7,1%. Para 96 é esperada uma queda para 3,8%.

Já havia uma tendência cíclica natural de retração da economia em Israel. A média de crescimento anual de 6% dos anos 90 deverá cair para 3,8%

Segundo o último orçamento nacional, seria esperado um rendimento de um bilhão de dólares em função das privatizações, mas graças a vários adiamentos, o governo difficilmente terá mais que um décimo deste valor. Além disso, os planos de desenvolvimento de Israel dependem em grande parte de sua capacidade de atrair investimentos externos. Segundo David McWilliams, da União de Bancos da Suíça, que fez algumas críticas severas à economia israelense, "Israel tem abundante capital humano, mas não pode financiá-lo. O país precisa de recursos do capital internacional."

De qualquer maneira, independentemente das causas do problema, espera-se que o Primeiro Ministro possa resolver esta situação adversa.

Ao lado dos investimentos externos, outro importante setor da economia de Israel tem sido o turismo, com um faturamento anual de 3 bilhões de dólares. Os israelenses contavam com a perspectiva de paz para

BRASILEIRAS

L O J A S

# BRASILEIRAS

70 lojas em todo o Brasil

BRASILEIRAS

Rua James Holland, 422 - Tel 824 0077



# marisa

130 lojas em todo o Brasil

Rua James Holland, 422 - Tel 824 0077

aumentar ainda mais o número de visitantes estrangeiros ao país. Em janeiro e fevereiro deste ano, o movimento turístico foi 25% superior ao mesmo período no ano passado. Mas em março uma série de atentados a bomba levou os turistas embora, e o movimento tem despencado desde então. As reservas em hotéis estão 22% abaixo do esperado. Uma campanha publicitária de 6 milhões de dólares, a ser veiculada nos Estados Unidos, foi cancelada. As projeções sobre o prejuízo do setor este ano já apontam para alguma coisa em torno de 800 milhões de dólares. De acordo com Abraham Rosenthal, da Associação dos Hotéis de Israel, "Nós estamos em uma crise, mas ainda é administrável". Mas ele completa: "Levará tempo para reverter a situação" (ver reportagem na página 66).

O governo israelense continua prometendo que tomará todas as medidas necessárias, começando com pesados cortes orçamentários, para evitar o agravamento da situação econômica atual. "A comunidade empresarial está exageradamente alarmista," diz Shula Pesach, um alto conselheiro do ministro das finanças, Dan Meridor. "O governo não cometerá nenhum engano na economia." Os israelenses só podem torcer para que esta afirmação se prove verdadeira na prática.

## Netanyahu's economic problems

*As if the Israeli prime minister Benjamin Netanyahu didn't have enough troubles already, his country is sliding toward an economic crisis. Budget and trade deficits have ballooned, and foreign investors, who flocked to Israel in the last three years, have begun hanging back. They are concerned by what they see as Netanyahu's efforts to undo the peace process and by the new eruption of street violence between Palestinians and Israeli soldiers. On paper the Likud leader's campaign promises of peace, security and economic reform made him look like the most pro-business prime minister in Israel's history. But the country's corporate chiefs are increasingly afraid his policies will hurt them.*

*Under heavy pressure from Washington, Netanyahu has begun scrambling to resume Israel's dialogue with the Palestinians.*

*Most Israeli business leaders find a grim sense of vindication in the present mess. In last spring's elections, they overwhelmingly supported Netanyahu's opponent, Shimon Peres. They were sure the Labor Party candidate's commitment to peace would keep the economy humming. Prominent Likud supporters in the business community aren't talking to reports in the business community*

*aren't talking to reporters, but even they are quietly chastising Netanyahu. Peres's executive-suite fans have plenty to say. Benjamin Gaon, head of Israel's largest industrial conglomerate, Koor, complains that on his overseas business trips these days he spends most of his time not making deals but fielding questions about Mideast politics. "You feel there is no mood for business," he tells Newsweek.*

*Analysts agree that the looming economic problems aren't entirely Netanyahu's fault. They argue that Israel's economy was headed for a cyclical slowdown anyway. Throughout the 1990s the economy has averaged an annual growth rate of 6 percent; last year the figure rose to 7.1 percent. This year it's expected to drop to 3.8 percent. The latest national budget anticipated nearly \$1 billion in revenues from privatization, but because of repeated delays the government has taken in barely a tenth of that amount. And Israel's future development plans depend heavily on luring cash from overseas. "Israel has abundant human capital but cannot finance it," says David McWilliams of Union Bank of Switzerland, which released a highly critical report on Israel's economy last month. "It needs international capital flows."*

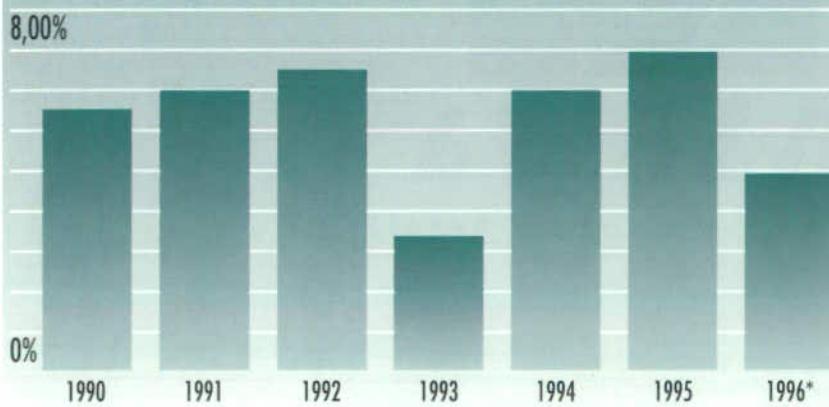
*Investment aside, the hardest-hit area of the economy so far has been Israel's \$8 billion-year tourist industry. Israelis were expecting that peace would bring a massive increase in travel from overseas. Last January and February, tourism was up by 25 percent over the same months in 1995.*

*Hotel reservations are 22 percent below the anticipated rate. The latest bout of violence in the streets has led many in the industry to write off the coming winter, as well. A \$6 million ad campaign in the United States has been canceled. Projections of the year's overall losses run as high as \$800 million. "We are in a crisis, but it's still manageable," says Abraham Rosenthal, head of the Israel Hotel Association. But, he adds, "it will take time to salvage the situation."*

### EXPORTAÇÕES DE ISRAEL EM 1995

ISRAEL EXPORTS IN 1995

(US\$ MILHÕES - US\$ MILLIONS)



FONTE/SOURCE: ZANNEX LTDA.

\*ESTIMATIVA

2X

# MELHOR QUE O MELHOR DE TODOS.

## CT Twin *com Tecnologia Espiral Dupla Simultânea*

Ao contrário dos equipamentos helicoidais convencionais, o CTTwin da Elscint "corta" o paciente com duas espirais e não apenas uma. Isto permite: *o Dobro de Volume* coberto pelo mesmo tempo de scan; *o Dobro de Velocidade* para o mesmo volume de

scan; *o Dobro da Potência* para o mesmo volume ou tempo de scan com o consequente aumento na qualidade da imagem; *o Dobro da*

*Resolução* pois permite fatias duas vezes mais finas para o mesmo tempo de scan ou volume de paciente coberto.

O CTTwin é *o único* tomógrafo helicoidal que permite cortes de 0,5 mm.

O que você ganha com isso? Muito. Para começar reduz seus custos com tubos de R-X pela metade, reduz seus custos com contrastes, reduz a necessidade de refações e aumenta a capacidade da sua clínica. Todos esses ganhos só são possíveis com a altíssima tecnologia *Espiral Dupla Simultânea*

desenvolvida pela Elscint, líder mundial em sistemas de imagem com mais de 7.000 sistemas nos melhores hospitais, além de 15.000.000 de exames efetuados por ano em todo o mundo.



HCA

### Vida do Tubo de R-X



Espiral Dupla CT convencional

# Política de comércio exterior de Israel

Por meio século Israel tem ficado isolado dentro de sua própria região e, como consequência, foi obrigado a estabelecer suas parcerias econômicas com países mais distantes. Como não podia estabelecer relações comerciais com a maioria dos países da Ásia, Europa Oriental e aqueles em desenvolvimento, os continentes americano e europeu acabaram se tornando seus principais mercados e parceiros comerciais.

Atualmente, a política de comércio exterior visa prioritariamente:

- Promoção dos produtos de exportação de Israel em novos mercados, como a Ásia, Europa Oriental e América do Sul, ao mesmo tempo em que expande seus mercados tradicionais na Europa Ocidental e na América do Norte.
- Expansão das atividades empresariais e das alianças industriais entre setores complementares e a identificação de parceiros potenciais para alianças estratégicas.
- Expansão da rede de acordos comerciais internacionais visando a promoção do comércio, a facilitação do acesso aos mercados e a neutralização de políticas protecionistas.
- Capitalização dos dividendos do processo de paz através da consolidação das relações comerciais, o desenvolvimento de parcerias econômicas na região e a potencialização máxima da crescente tendência de empresas internacionais investirem em Israel.
- Atração de investidores potenciais utilizando as vantagens dos acordos de livre comércio existentes, no sentido de criar uma “ponte”, ou seja, produzir em Israel de acordo com as regras vigentes ao mesmo tempo em que gozam de isenção de impostos em importantes mercados.
- Cumprir os compromissos de liberação comercial e redução gradual dos impostos de importação para os países com os quais não tenham sido assinados quaisquer acordos preferenciais.

Estas medidas pretendem dinamizar o comércio exterior de Israel, vitalizando a economia. Segundo o Escritório

## AS MAIORES EMPRESAS DE ISRAEL

(em US\$ milhões)

### TELECOMUNICAÇÕES, ELETRÔNICOS, EQUIPAMENTOS ELÉTRICOS, INFORMÁTICA

EMPRESA	SETOR	VOLUME
Besek, the Israeli Telecommunication Corp	telecomunicações	2.283
Tadiran	eletrônicos	1.048
Elco Holdings	eletrônicos	986
Elbit	eletrônicos	968
Scitex Corporation	eletrônicos	728
ECI Telecom	telecomunicações	451
Electra Consumer Products	eletrônicos	334
Elsint	eletrônicos	281
Electra (Israel)	eletrônicos	192
Tadiran Electrical Appliances	eletrônicos	175
Elco Industries	eletrônicos	138
Ormat Industries	eletrônicos	132

### QUÍMICA, FARMACÊUTICA, PETROQUÍMICA, PLÁSTICOS, BORRACHA

ICL - Israel Chemicals	química	1.387
Delek, the Israel Fuel Corp.	gasolina	711
Teva- Pharmaceutical Industries	farmacêutico	667
Blue Square Chain Stores Properties e Inv.	alimentos	576
Granite Hacarmel Investments	gasolina	508
Makhteshim Chemical Works	química	449
Dead Sea Bromine	química	419
Dead Sea Works	química	362
Electrochemical Ind. (Frutarom)	química	210
Agan, Chemical Manufacturers	química	209
Tambour	químico	160

### ALIMENTOS, BEBIDAS, FUMO

Super-Sol	alimentos	841
Elite Industries	alimentos	700
Blue Square Chain Stores Properties e Inv.	alimentos	576
Osem Investments	alimentos	310
Tempo, Beer Industries	bebidas	140
Jaf-Ora	bebidas	116
Shemen Industries	alimentos	84
Mehadrin	alimentos	83
Dubek	fumo	81
Gan Shmuel Food Industries	alimentos	69

### TÊXTIL, PAPEL E CELULOSE

American Israel Paper Mills	madeira, papel e celulose	344
Delta Galil Industries	têxteis	255
Kitan Consolidated	têxteis	196
Etz Lavud	madeira, papel e celulose	97
Cargal	madeira, papel e celulose	96
Gibor Sabrina Textile Enterprises	têxteis	75

### METAIS, MÁQUINAS

Packer Plada	metais	180
--------------	--------	-----



**VOCÊ NUNCA PENSOU QUE UMA VIAGEM DE NEGÓCIOS  
PUDESSE LHE DAR TANTO PRAZER.**



Se você acha que trabalho e prazer não se misturam é porque não conhece a Classe Executiva da Varig. Aqui sua viagem de negócios pode tornar suas férias ainda melhores. Toda vez que você embarca no Brasil ou no

Exterior, você acumula milhas no Programa Smiles. Na Classe Executiva você tem 25% a mais na milhagem. É só juntar e trocar por passagens aéreas de graça para o lugar que você escolher\*. Aperte os cintos e divirta-se.

\* Válido conforme condições do regulamento do Programa Smiles.  
  
**VARIG**  
 PARA MAIORES INFORMAÇÕES CONSULTE  
 SEU AGENTE DE VIAGENS OU AS LOJAS DA VARIG.

Central de Estatísticas, as exportações de produtos industrializados deve ter um aumento médio de 5% este ano, com um crescimento mensal na casa dos 0,3%, enquanto que em 1995 este crescimento chegou aos 8,5%.

## ENGLISH RESUME

# Foreign trade policy

*For half a century, Israel has been isolated from its regional environment and had to forge its economic alliances overseas. It could not trade with major countries in Asia, Eastern Europe or the developing world and therefore by default, the European and American continents became its major and sole export markets and trade partners.*

*Investments incentives - The Israel Investment Center (IIC) was established under the Law for the Encouragement of Capital Investments of 1959 ("The Investment Law"). The Center's main responsibility lies in the encouragement of economic initiative, industry and tourism. The Investment Center caters for both foreign and local Capital Investment aimed at expanding the production capacity of the economy, thereby creating new employment opportunities. Based on the Investment Law, the Investment Center may, on application, grant the status of "Approved Enterprise" for Capital Investments in industry and tourism. Certificates of Approval are issued and such approval entitles the project to receive substantial support from the State. The support may be in the form of reduced taxation, Investment grants, loans secured by State Guarantees and other benefits specifically designed to encourage Capital Investment in Israel. The company can choose one of the alternatives. The company must finance, at least, 30% of the approved project with capital equity paid in cash.*

### Foreign currency liberalization

*The Government of Israel is progressively implementing a policy of full foreign currency convertibility. Since 1993 Israel formally accepted the obligations of Article VIII of the IMF's Agreement, which prohibit exchange restrictions on payments and transfers for international current accounts transactions. Moreover, in August 1994 the Ministry of Finance announced a series of reforms that further decreased Israel's currency control regulations.*

Israel Steel Mills	metais	149
Knafalm-Arkia Holdings	aviação	145
Cvalim-The Electric Wire & Cable Co	metais	136
Hod-Metal Products Manufacturing	metais	126
Cables of Zion, United Works	metais	88
Middle East Tube Co.	metais	88
Mul-T-Lock	metais	83
Caniel Israel Can Company	metais	82
Yeuda-Welded Mesh	metais	79
Kill Industries	metais	78
Nechushtan Investments	metais	67

## SERVIÇOS

Israel Land Development	serviços	259
Delek Automotive Systems	varejista	235
Dan Hotels Corp.	serviços	111
Ma'ariv Holdings	serviços	105
H. G. I. I. Group	serviços	92
Matav-Cable Systems Media	serviços	76
Isrotel	serviços	76
Isracolor Labs	serviços	63

## BANCOS

Bank Hapoalim	banco	
Bank Leumi	banco	
Israel Discount Bank	banco	
First Int. Bank of Israel	banco	

## HOLDINGS

Koor Industries	holding	3.256
IDB-Bank Holding Corporation	holding	386
Clal (Israel)	holding	1.472
Africa-Israel Investments(1985)	holding	238
The Israel Corporation	holding	1.069
Elron Electronics	holding	
Investment Co. of Bank Hapoalim	holding	118

## IMÓVEIS

Industrial Building Corporation	imóveis	42
Azorim Inv., Dev. & Construction Co.	imóveis	218
Property and Building Corp.	imóveis	90
Isras Investment Co.	imóveis	59

## OS 10 MAIORES EXPORTADORES DA AMÉRICA LATINA EM 1995

EMPRESA	PAÍS	SETOR	VOLUME	(em US\$ milhões)
				PRINCIPAIS DESTINOS
PDVSA	Venezuela	Petróleo	14.400	E.U.A., Europa, América Latina,
Pemex	México	Petróleo	8.426	E.U.A., Espanha
General Motors	México	Automotivo	4.457	E.U.A., Japão
Codelco	Chile	Mineração	3.300	Europa, Ásia, E.U.A.,
Ford	México	Automotivo	3.113	E.U.A., Canadá
Chrysler	México	Automotivo	2.760	E.U.A.
Volkswagen	México	Automotivo	1.834	E.U.A., Canadá, Alemanha
Vale do Rio Doce	Brasil	Mineração	1.460	Europa, Ásia
YPF	Argentina	Petróleo	1.400	Arábia Saudita, Europa, Ásia
Alfa	México	Siderurgia	1.261	E.U.A., América Latina, Japão

## OS MAIORES EXPORTADORES BRASILEIROS EM 1995

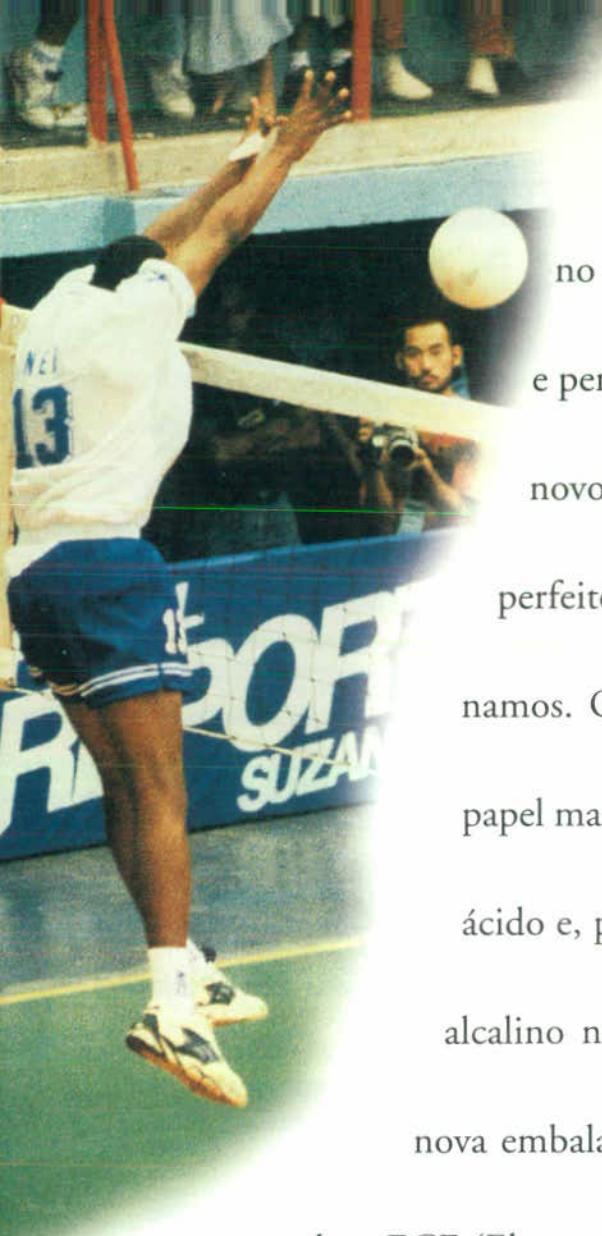
(em US\$ milhões)

EMPRESA	SETOR	VOLUME	PRINCIPAIS DESTINOS	EMPRESA	SETOR	VOLUME	PRINCIPAIS DESTINOS
Vale do Rio Doce	Mineração	1.460	Europa, Ásia	Robert Bosch	Autopeças	258	Alemanha, E.U.A.
CST	Siderurgia	840	E.U.A., Coréia, Turquia	Moinho Santista	Alimentos	250	
Aracruz	Celulose/Papel	749	Europa, E.U.A., Ásia	CBA	Alumínio	243	Ásia
Autolatina (Ford, VW)	Automotivo	714	E.U.A., Canadá, Argentina	Citrosuco	Alimentos	243	Europa, E.U.A.
Petrobras	Petróleo	597	E.U.A.	Cargill Agrícola	Alimentos	242	Europa, E.U.A., Japão
Albrás	Alumínio	594	Japão, Europa	Ferfeço	Mineração	242	Alemanha
Ceval	Alimentos	593	Europa, Ásia	KSR	Trading	239	
Usiminas	Siderurgia	451	Ásia, América Latina	Caterpillar	Maquinário	239	E.U.A.
CSN	Siderurgia	447	Arábia Saudita, Ásia	Billiton	Alumínio	235	Japão, Alemanha, China
Fiat	Automotivo	444	Arábia Saudita, Europa	Samarco	Mineração	234	Europa, Ásia
Cosipa	Siderurgia	443	Ásia	Philip Morris	Tabaco	227	Paraguai, Hong Kong, Polônia
Ford Eletrônica	Eletrônica	408	E.U.A.	Cenibra	Celulose/Papel	227	Japão, E.U.A., Bélgica
Cofisa OMB	Trading	406	E.U.A., Países Baixos	Moinho Fluminense	Alimentos	215	Europa
Mercedes-Benz	Automotivo	401	Arábia Saudita	Goodyear	Pneus	207	E.U.A.
Cutrale	Alimentos	380	E.U.A., Europa	Embraer	Computação	206	E.U.A.
Incobrasa	Alimentos	372	Itália	Tenenge	Construção	201	América Latina
Açominas	Siderurgia	364	E.U.A., Europa	Carabába	Alumínio	197	Europa, E.U.A.
Copersúcar	Alimentos	349	Egito, Iemen, Irã	Universal Leaf	Tabaco	192	
MBR	Mineração	339	Ásia, Europa, E.U.A.	Sab Trading	Trading	179	
Alcoa Aluminio	Alumínio	323	Japão, Bélgica, China	Champion	Celulose/Papel	173	Europa, América Latina
Sadia Trading	Trading	307	E.U.A., Oriente Médio	Unicafé	Comércio	163	Europa, E.U.A., Líbano
Bahia Sul	Celulose/Papel	300		Ceval Centro-Oeste	Alimentos	162	Hungria, Alemanha, Países Baixos
Souza Cruz Trading	Trading	287	Europa, Ásia	Coinbra	Comércio	162	Países Baixos, E.U.A., Coreia
General Motors (GMB)	Automotivo	266	Arábia Saudita, E.U.A.	Ishibrás	Autopeças	161	Japão
Embraco	Maquinário	262	E.U.A., América Latina, Europa	Gessy Lever	Higiene e Limpeza	157	França, Países Baixos, Rússia

## IMPORTAÇÕES E EXPORTAÇÕES BRASIL-ISRAEL

(Janeiro a setembro 1996 - em US\$ milhões)

	IMPORTAÇÕES	EXPORTAÇÕES
	1995	1996
Produtos animais	2246,9	5337,4
Produtos vegetais	482,7	701,3
Gorduras	50,1	11,2
Alimentícios	1606,9	2393,2
Agricultura e alimentos	4386,7	8443,2
Minerais	38,8	17,3
Petróleo e carvão	0,4	0,4
Químicos	2755,3	6400,5
Farmacêutico	46,8	45,4
Borracha, plástico	783,2	452,4
Plástico	319,4	407,4
Couro e derivados	109,9	132,4
Produtos de madeira	5555,6	8137,9
Papel	1193,2	1902,2
Têxteis	202,9	346
Sapatos	16,2	56,8
Não-metálicos	1044,6	726,3
Pedras preciosas e metais	1525,6	1032,7
Diamantes	303,5	77,4
Metal base	523	804,2
Maquinário	5519,9	5385,5
Elétronicos	417,2	447,3
Equipamentos de transporte	316,1	947,5
Equipamentos de aviação	42,9	2,8
Equipamentos óticos, médicos	83,8	119,9
Diversos	2499,9	2187,3
Total	26555,5	37093
	1995	1996
	978,6	3508,5
	460,4	1053
	0	0
	115,7	328,8
	1554,8	4890,5
	6556,1	9137,9
	0	0
	47665,4	57602,4
	655,8	1644,9
	4152,1	6200,6
	3490,4	6149,8
	1,7	0
	0	3,8
	2132,2	2616,4
	4032,1	5001,5
	44,1	75,3
	607,2	40,8
	266,2	70,3
	0	0
	2508,7	2896,7
	15501,2	19819,4
	10114	12815,9
	62,5	111,4
	62,5	101,4
	16658,8	20384,9
	2179,4	998,8
	103914,5	12851,3



Para obter um resultado melhor no esporte ou no trabalho, você precisa traçar métodos, estratégias e pensar muito. É desta forma que estamos lançando o novo Report alcalino: usando um esquema tático tão perfeito quanto o do time de vôlei que patroci-

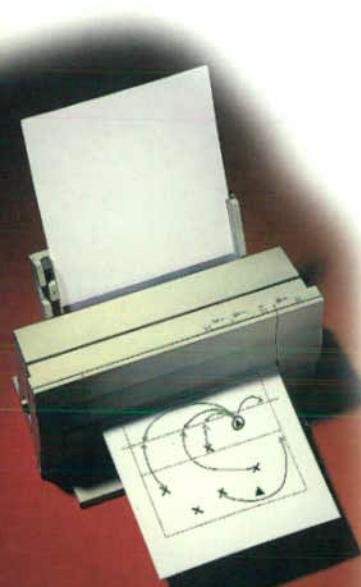


namos. Quer ver? Imaginamos que você precisava de um papel mais branco. A tática foi fazer um papel que não fosse ácido e, portanto, mais branco. Além disso, o novo Report alcalino não amarela com o tempo, é mais durável e tem nova embalagem. Outra grande jogada: ele é feito com celu-

lose ECF (Elemental Chlorine Free). Isto significa que, no branqueamento da celulose, não é utilizado cloro gasoso. Assim, a



qualidade de nossos efluentes é mantida dentro dos mais rígidos padrões mundiais. Se você quer o melhor papel para a sua copiadora ou impressora, aproveite que nós jáclareamos suas idéias: use o novo Report alcalino. Com esta tática, você vai marcar muitos pontos.





## NOVO PAPEL REPORT ALCALINO. TÃO BRANCO QUE AJUDA ATÉ A CLAREAR AS IDÉIAS.



# Intercâmbio consolidado

EMPRESÁRIOS E INVESTIDORES ESTRANGEIROS ESTÃO PREOCUPADOS COM A SITUAÇÃO POLÍTICA

Consolidar o intercâmbio comercial foi um dos principais objetivos da Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria durante o ano de 1996. Para isso, foram realizados eventos como palestras e seminários com a participação de técnicos e empresários israelenses sobre diversos temas, permitindo ao empresariado brasileiro conhecer o potencial de Israel em diferentes setores industriais e tecnológicos.

Segundo Ronald Goldberg, vice-presidente da Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria, o trabalho desenvolvido em 96 foi decorrente da aproximação política entre os dois países, que culminou com a visita, em 1995, de vários ministros ao Estado Judeu, entre eles, o chanceler Luís Felipe Lampreia e a então ministra da Indústria e Comércio Dorothea Werneck.

Como resultado do novo relacionamento político entre os dois países, houve uma abertura maior para as relações comerciais e já se pode notar uma presença mais significativa de representações de empresas israelenses no Brasil, quando comparada com os anos anteriores. Houve inclusive a visita de executivos de grandes grupos de Israel, entre eles, Stef Wertheimer, presidente do Grupo Iscar, o maior fabricante de ferramentas de corte de alta tecnologia para a indústria de autopeças, que mantém uma subsidiária em São Bernardo (São Paulo).

Qual o papel da Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria e como ela atua foram alguns dos temas abordados em entrevista com Ronald Goldberg.

*Quais são os principais objetivos da*

As relações comerciais se estreitaram e já existe uma presença maior de empresas israelenses no Brasil.



**Ministro Arlindo Porto, uma das personalidades nos encontros promovidos pela Câmara**

Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria?

**Ronald Goldberg:** É importante esclarecer que a Câmara não é uma entidade que visa lucros. É uma entidade que visa resultados, não seus resultados, mas sim do comércio bilateral. É uma parceira aberta a todas as

instituições e empresários interessados em conhecer e se aproximar de Israel e do Brasil. A partir destas premissas, a Câmara procura mostrar que o

Brasil não é apenas a floresta amazônica, futebol e carnaval, mas sim um país com uma parcela economicamente ativa significativa e, portanto, um mercado potencial a ser explorado. Procura também mostrar Israel como o parceiro ideal em termos de tecnologia, pesquisa científica e desenvolvimento de produ-

to. Nosso objetivo é divulgar Israel como um todo, deixando ao empresário o trabalho de divulgar o seu produto e o setor que representa.

*O que pode ser feito para facilitar a aproximação entre Brasil e Israel?*

**Goldberg:** Um dos projetos considerados prioritários pela atual Diretoria da Câmara é facilitar a viagem entre os dois países com a implantação de vôos diretos, ou melhor, vôos com escala sem troca de avião. Esta medida seria benéfica não só para os homens de negócios, mas também para o turismo que cresce dia a dia. Segundo os dados mais recentes, Israel recebeu 28 mil turistas brasileiros no último ano. O objetivo também é atrair turistas israelenses para o Brasil.

Outro projeto da Câmara já começou a ser implantado este ano e deverá continuar é a realização de cursos e palestras com técnicos e empresários israelenses. Estes eventos dão ao empresariado brasileiro a oportunidade

de se familiarizar com diversos aspectos de Israel, abrindo perspectivas para parcerias, fusões e até joint-ventures. Estamos também incentivando a participação de grupos israelenses em feiras no Brasil e vice-versa, pois é uma maneira de marcar presença e de colocar os produtos no mercado.

*Quais as áreas em que as possibilidades de intercâmbio são mais concretas?*

**Goldberg.** Há muitas áreas de interesse e algumas já estão sendo gradativamente exploradas pela indústria israelense. A tecnologia agrícola de Israel é bastante difundida no Nordeste brasileiro há décadas, outros setores como o de telecomunicações e softwares tornaram-se mais conhecidos recentemente. O setor de energia, embalagens e de fibras têxteis são outros segmentos que oferecem grandes perspectivas. Da mesma maneira, a indústria brasileira também tem muito a oferecer a Israel.

*O que deve fazer um empresário interessado em negociar com Israel?*

**Goldberg:** Procurar a Câmara Brasil Israel de Comércio e Indústria, onde receberá informações atualizadas sobre o nicho de mercado que seja do seu interesse, ou sobre o tipo de negócio que gostaria de realizar. A Câmara também intermedia o contato direto com os setores correspondentes em Israel, fornece relações de empresas e até ajuda na organização de viagens de acordo com os objetivos pré-determinados do interessado. É importante enfatizar que estamos abertos a todas as iniciativas, desde que dentro do mesmo objetivo: beneficiar o comércio bilateral.

*Quais são os planos da Câmara Brasil Israel de Comércio Indústria para 1997?*

**Goldberg:** Um de nossos projetos é manter um programa constante para técnicos e professores visitantes das



**Ministro Sérgio Motta, Ronald Goldberg e Mario Amato**

universidades e institutos de pesquisa de Israel para ministrarem cursos e seminários para segmentos específicos. Outro plano é descentralizar as atividades, realizando eventos em todo o Brasil, de acordo com os interesses de cada setor e em parceria com entidades e associações. Por exemplo, um curso de irrigação pode ser realizado no Nordeste em conjun-

to com uma associação rural de caráter nacional. Outro de tecnologia, nas áreas onde há concentração de empresas e institutos ligados ao setor tecnologia. Ou seja, pretendemos ampliar nossas atividades de divulgação de Israel a partir de São Paulo em busca de novos públicos, levando a informação no local onde eles se encontram.

## ENGLISH RESUME

### Commercial links strengthened

1996 was marked by the strengthening of commercial exchanges, one of the main goals of the Brazil-Israel Chamber of Commerce. To achieve this goal lectures and seminars were promoted bringing Israeli businessmen and experts on numerous topics, giving Brazilian businessmen the chance to learn about the potential of Israel in different manufacturing and technical industries.

According to the vice-president of the Brazil-Israel Chamber of Commerce, the work realized in 1996 was made possible by the increasing political closeness of the two countries, which had its high point in the 1995 visit of several

state ministers to the Jewish state, including Chancellor Luís Felipe Lampreia and then minister of Industry and Commerce Dorothea Werneck.

As a result, there was an increase in commercial relations and a significant presence of Israeli business in Brazil, as compared to the recent past. Stef Wertheimer, CEO of the Iscar holding, largest manufacturer of cutting tools for the autoparts industry in Israel, visited Brazil last year. Iscar has a subsidiary in São Bernardo, in the Greater São Paulo area. The role of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and its activities are some of the issues addressed in this interview with Goldberg.

**What are the main objectives of the Brazil-Israel Chamber of Commerce?**

**Ronald Goldberg:** It is worth stressing that the Chamber is not a profit oriented entity. The Chamber is a result oriented organization. It is a willing partner of all those who seek closer ties with Brazil or Israel. So the Chamber tries to show abroad that Brazil is not to be dismissed as the country of the Amazon, soccer, and Indians, but that it is a country with a significant economically active population and therefore, a promising potential market.

**What can be done to bring Brazil and Israel closer?**

**Goldberg:** One of the priorities of the Chamber's present board is to make traveling easier by launching a direct flight linking the two countries, which would benefit not only the business community, but also the growing tourist traffic. According to recent data, Israel received 28 thousand Brazilian tourists last year. We would also like to attract Israeli tourists to Brazil.

Another project of the Chamber is to promote courses and lectures with Israeli businesspeople and experts. These events will offer Brazilian executives the chance to enter partnerships, mergers, and even joint-ventures with their Israel counterparts. We are also promoting the participation of Israeli groups in trade fairs in Brazil and vice-versa, as a good path to increase awareness of the products and enter the market.



O ministro Francisco Dornelles também compareceu aos encontros promovidos pela Câmara

**In what areas are the possibilities for exchange more concrete?**

**Goldberg:** There are many interesting areas and some of them are gradually being explored by the Israeli companies. Israeli agricultural technology has been widely adopted in the Brazilian Northeast area for decades, other sectors like telecommunications and software have been more recently introduced. Energy, packaging and textile fibers are same segments that show great promise. Brazilian companies have much to offer to Israel as well.

**What must a business person interested in trading with Israel do?**

**Goldberg:** He must seek the Brazil-Israel Chamber where he will receive updated information about the market niche his engaged in, or the type of business activity he would like to carry out. The Chamber also mediates direct contacts with corresponding sectors in Israel.

provides lists of companies and even helps in arranging trips in accordance with the stated goals of the interested party. I would like to stress that we are open to all initiatives, as long as they benefit bilateral trade.

**What are the Chamber's plans for 1997?**

**Goldberg:** One of our projects is to support a steady flow of visiting experts and professors from Israeli universities and research institutes to give courses and seminars to specific segments in Brazil. We would also like to decentralize the activities, implementing events throughout the country in partnership with entities and associations of different sectors. For example, a course about irrigation in the Northeast in partnership with a national rural association. Or a course about technology in areas where there is a concentration of companies and institutes engaged in the technological sector. We intend to expand our activities to promote Israel from São Paulo to reach a wider public.

## UNION BANCAIRE PRIVÉE

96/98 RUE DU RHÔNE - GENEVE - SUIÇA

SÃO PAULO  
Av. Paulista, 1765, 4º andar - Bloco B  
CEP 01311 - Fone (011) 288-3933



RIO DE JANEIRO  
Rua Almte. Barroso, 52 - 29º andar  
Fones: (021) 262-6464 / 262-7373



## Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1885 - 2º Andar - Cj. 205 - CEP 01463-900 - São Paulo  
Telefones (011) 816.2912 - 210.4941 - Tel/Fax (011) 814.1322

Razão Social: \_\_\_\_\_

Endereço: \_\_\_\_\_

Cx Postal: \_\_\_\_\_ CEP: \_\_\_\_\_ Cidade: \_\_\_\_\_ Estado: \_\_\_\_\_

Telefone: \_\_\_\_\_ Fax: \_\_\_\_\_

CGC/MF: \_\_\_\_\_ I.E.: \_\_\_\_\_

Nº de funcionários: \_\_\_\_\_

Diretores Responsáveis: \_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Área de Atuação: \_\_\_\_\_

Principais Produtos: \_\_\_\_\_

Representantes junto à Câmara: \_\_\_\_\_

Preencha os dados acima e envie pelo fax (011) 814.1322. Ao tornar-se Sócio da Câmara, imediatamente, sua empresa estará recebendo:

- a) semanalmente, o *Fax News Informação em Tempo Real*, com notícias sempre atualizadas.
- b) bimestralmente, o *Intercâmbio*, boletim informativo das atividades ocorridas no período.
- c) anualmente, a publicação *Brasil-Israel - Parcerias & Perspectivas*, trazendo um panorama das relações entre os dois países.
- d) todas as informações de cursos, atividades e almoços-palestra, que a Câmara realiza com convidados de renome nacional e internacional.

De acordo com a sua escolha, são duas as Categorias de Sócios da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria: Sócios Beneméritos e Sócios Jurídicos.

**Sócios Beneméritos - R\$ 600,00 por trimestre**

**Sócios Jurídicos - R\$ 150,00 por trimestre**

*Observação: O depósito poderá ser efetuado através do BancoCidade, agência 020 - Faria Lima, conta 01103.13, em nome da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria.*

Sócios Beneméritos

Sócios Jurídicos

Valor: \_\_\_\_\_

Local/ data: \_\_\_\_\_

Assinatura: \_\_\_\_\_

Nome: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

# Parceria com grande futuro

MENSAGEM DO EMBAIXADOR DE ISRAEL NO BRASIL, YAACOV KEINAN

No contexto de uma economia mundial que se globaliza, quando as uniões econômicas regionais funcionam como blocos de construção, torna-se claro que o Brasil tem um papel fundamental dentro do Mercosul e da Zona de Livre Comércio latino-americano, previstos até o ano 2005. Estamos testemunhando ao mesmo tempo, dentro do quadro de paz, o início de um bloco regional no Oriente Médio, onde Israel, como país desenvolvido, em parceria com seus vizinhos, terá um papel central nessa evolução. Assim, as vantagens e benefícios de uma associação mais próxima, econômica, comercial e tecnológica, entre Brasil e Israel são lógicas e óbvias.

O ambiente diplomático das relações entre Israel e Brasil oferece um contexto apropriado para as empresas de ambos os países, para que concretizem uma integração bem planejada.

Apesar das diferenças de tamanho entre os dois países e das características específicas industriais, agrícolas e comerciais, Brasil e Israel serão peças-chaves nas estruturas que se encontram em evolução no Oriente Médio e na América do Sul.

É admirável o peso e a influência criativa e inovadora da economia brasileira no êxito até hoje alcançado, pelos países do Mercosul. Este quadro pode levar ao crescimento de produção, vendas, transporte, manufatura, produção de alimentos, matérias-primas e serviços entre os países integrantes do Mercosul. A boa vizinhança é a condição primordial para a obtenção de uma prosperidade mútua crescente.

A implicação para o Oriente Médio, associado por longos anos a



Yaakov Keinan

conflictos, violência e hostilidade, é óbvia. Um Oriente Médio vivendo em paz e cooperação constitui também um mercado interessante e um polo de atração para investimentos e outras atividades econômicas que vão con-

*O ambiente diplomático das relações entre Israel e Brasil oferece um contexto apropriado para empresas de ambos os países*

tribuir para a paz, estabilidade e prosperidade de todos os parceiros locais e estrangeiros.

Já é conhecido o nível de desenvolvimento tecnológico e científico de Israel e de sua criatividade nas áreas tradicionais de agricultura, indústria e serviços, tanto como em novas tecnologias. O Brasil também

vem conseguindo resultados impensáveis há alguns anos.

As exigências do desenvolvimento brasileiro tanto nas regiões desprivilegiadas pela natureza e pela história, e tanto pelo desejo de ter um papel de liderança na nova realidade regional e no mercado internacional constituem um ambiente propício para uma ligação mais íntima nas relações pragmáticas entre os dois países. Podemos explorar juntos o uso de energias alternativas, as implicações da revolução no mundo das comunicações e da eletrônica (só em 1996, as vendas do setor eletrônico de Israel já chegaram a US\$ 6 bilhões). As indústrias científicas de Israel estão entre os batalhões de choque no combate para alcançar e manter a prosperidade no próximo século.

Tudo isso não indica que a experiência israelense na irrigação, planejamento e exploração das fontes subterrâneas de água não tem mais relevância. Nesse mundo do mercado global para produtos de agricultura, os fatores que determinarão a rapidez de dispor de um lugar nos mercados crescentes são a agrobotânica, a agrogenética e a biotecnologia. Nessas áreas, Israel está entre os primeiros. Aqui também podemos estudar as possibilidades de uma cooperação israelense-brasileira.

A Câmara de Comércio Brasil-Israel é central nesse processo de aproximação de interesses mútuos das duas economias. O papel dos representantes do setor privado é primordial, porque eles são os primeiros a compreenderem a viabilidade e a rentabilidade das associações entre empresas, instituições de pesquisa, cientistas e funcionários. Não existem negócios que sirvam aos interesses de um lado só. A Câmara deve buscar a



VASP  
A COMPANHIA AÉREA  
QUE MAIS CRESCE  
NO MERCADO  
INTERNACIONAL

CONSULTE SEU AGENTE DE VIAGENS  
OU LIGUE GRÁTIS 0800-998277

 **VASP**  
TRI-CAMPEÃ EM PONTUALIDADE

mutualidade. No último ano, a Câmara demonstrou uma atividade crescente, que só pode ser parabenizada e que deve continuar.

Espero que os empresários brasileiros aumentem a freqüência de suas visitas para conhecerem a realidade de Israel e que no Brasil cheguem representantes da indústria, comércio e agricultura de Israel em todos os níveis.

O Estado de Israel e suas repre-

sentações no Brasil vão continuar a dispor da Câmara para ajudar, na medida do possível, a iniciativa privada a realmente ter seus projetos realizados. A Embaixada de Israel em Brasília e os Consulados Gerais, especialmente o Cônsul para Assuntos Econômicos e Comerciais em São Paulo, estão sempre disponíveis. É possível que a Câmara deva se ampliar, introduzindo elementos de representatividade de

todas as facetas setoriais e regionais do Brasil. Deve assegurar também o encontro com entre as empresas israelenses já em atividade no Brasil e outras que devem chegar brevemente.

Desejo à Câmara um ano de êxito, como um fator valioso para o crescimento do bem-estar de nossos povos, aumentando as relações de amizade e cooperação entre Israel e Brasil.

## ENGLISH RESUME

### A message from the ambassador of Israel

*In the context of a world economy growing everyday more global, when regional economic unions work as building blocks, it becomes clear that Brazil has a major role to play in Mercosul and the Latin American Free Trade Zone, that will be fully operational by the year 2005. We are witnessing at the same time, in a scenario of peace, the first steps in the creation of a regional block in the Middle East, where Israel, as a developed country, in partnership with its neighbors, will play an essential role. Thus the benefits and advantages of a closer economic, commercial, and technological association between Brazil and Israel are logical and obvious.*

*The diplomatic environment of the Brazil-Israel relations offers an appropriate context for companies of both countries to carry out a well planned integration. In spite of the differences in size, and of the specific manufacturing, agricultural, and commercial features of the two countries, Brazil and Israel will play key roles in the structures that are evolving in the Middle East and in South America.*

*The level of technological and scientific development of Israel is well known, and its creativity in the*



*The diplomatic environment of the Brazil-Israel relations offers an appropriate context for companies of both countries to carry out a well planned integration*

*nature or history, and its desire to play a leadership role in the new regional reality and in the global market create an adequate environment for a closer relationship between the two countries. We can explore together the use of alternative sources of energy, the implications of the revolution in telecommunications and electronics (in 1996 alone, the Israeli electronic industry achieved sales of US\$ 6 billion). Israeli scientific industry is in the front line in the struggle to achieve and maintain prosperity in the next century.*

*The Brazil-Israel Commerce Chamber is instrumental in advancing the mutual interests of the two economies. Private sector representatives have a major role to play here, for they are the first to understand the feasibility and profitability of partnerships between companies, research institutes, scientists, and the public sector. There is no trading when only the interests of one party are being served. The Chamber must strive for reciprocity. During the last year, the Chamber promoted an ever increasing range of activities, for which it must be congratulated and that must be carried on.*

*traditional areas of agriculture, manufacturing and services, as well as in new technologies. Brazil has also been achieving results that would be unthinkable a few years ago. Both the demands of Brazilian development in areas that were not privileged by*

# Criada a Câmara de Comércio Israel-Brasil

Os empresários israelenses estão descobrindo o Brasil. Esta afirmação pode ser constatada não apenas pelo número crescente de companhias israelenses que estão entrando no mercado brasileiro, mas também pela criação, em outubro último, da Câmara de Comércio Israel-Brasil. Atuando sob a égide da Federação de Comércio Israel-América Latina, Espanha e Portugal, o novo órgão tem, entre os seus objetivos, promover o intercâmbio de informações e aprofundar o relacionamento com as Câmaras irmãs no Brasil.

À frente desta iniciativa está Tzvi Chazan, empresário e ex-cônsul geral de Israel em São Paulo. Seus planos abrem perspectivas em vários setores, desde a organização de seminários com temática econômica, missões comerciais, políticas e a publicação de materiais informativos sobre os diversos aspectos da economia de Israel em português, até a concessão de bolsas de estudos a pesquisadores dos dois países, além do incremento na área de exportação e importação.

A Câmara de Comércio Israel-Brasil está em contato direto com o Ministério da Indústria e Comércio e com o Instituto de Exportação de Israel, o que a torna uma fonte de informações atualizada sobre as possibilidades de negócios existentes em Israel e a catalisadora dos interesses de ambos os países. Pretende,

também, atuar junto a entidades governamentais para a implantação de normas, leis e acordos que facilitem o intercâmbio econômico.

A organização de feiras e exposições em Israel e a participação de delegações de empresários em eventos no Brasil e em Israel são pontos considerados essenciais, pois permitem aos interessados terem uma visão mais ampla da realidade local. A elaboração de uma agenda de eventos fixa no campo político, turístico e econômico, sob o patrocínio das Câmaras irmãs, também está dentro das metas imediatas do novo órgão.

A médio e longo prazo, espera-se a

formação de *joint-ventures* entre micro e média empresas, além da definição de projetos que poderão ser realizados em conjunto pela Câmaras de Israel e do Brasil. A comunicação constante, que permita um fluxo de informações entre os dois países sob os seus mais variados aspectos, é considerada também um ponto-chave para as metas da nova entidade.

Maiores informações sobre a Câmara de Comércio Israel-Brasil podem ser obtidas no seguinte endereço: 65, Allenby Street, Tel Aviv 65134 - Israel. P.O.B. 4612 - Tel Aviv; Telefone: 972-3-6299521; Fax: 972-3-6203032.

## Brasileiros em Israel

O Centro Cultural Israel-Brasil, em Tel Aviv, recebeu a visita de uma delegação brasileira. Entre os presentes, o embaixador do Brasil



em Israel, Pedro Paulo P. de Assumpção, e sua esposa, Ana Maria P. de Assumpção; o coronel Dorasíl Castilho Corval, comandante da Polícia Militar do Rio de Janeiro; o presidente da Federação Israelita do Rio de Janeiro, Roberto Stryger; Lúcia Wasserman, diretora do Centro; e Márcio de Sousa, diretor da Funarte

**“UM ANO DE GARANTIA”**

**ZÓRBA®**

**CUSTA MENOS PORQUE DURA MAIS**

## ENGLISH RESUME

## Israel-Brazil Commerce Chamber

*Israeli business is discovering Brazil. Evidence to support this statement is found not only in the growing number of Israeli companies that are seeking entrance to the Brazilian market, but also by the creation of the Israel-Brazil Commerce Chamber last October. The new association, under the umbrella of the Israel-Latin America, Spain and Portugal Commerce Federation, aims at promoting an exchange of information and tightening the links with its sister Chambers in Brazil. The creation of the Chamber was led by Tzvi Chazan, businessman and former general consul of Israel in São Paulo. Mr. Chazan intends to carry out diverse activities, such as the organization of seminars about economic issues, commercial and political missions, publishing information in Portuguese about different aspects of the Israeli economy, and granting scholarships to researchers in both countries. More information about the Brazil-Israel Commerce Chamber can be obtained in the following address: 65, Allemy Street, Tel Aviv 65134 - Israel. P.O.B. 4612 - Tel Aviv; Telephone: 972-3-6299521; Fax: 972-3-6203032.*

### Brazilian in Israel

*The Israel Brazil Cultural Center in Tel Aviv received the visit of a Brazilian mission headed by the Brazilian ambassador in Israel, Mr. Pedro Paulo P. de Assumpção and his wife, Ana Maria P. de Assumpção; the ambassador was accompanied by the commander of the Military Police in Rio de Janeiro, Dorasil Castilho Corval, the president of the Israeli Federation in Rio de Janeiro, Roberto Stryger; Lúcia Wasserman, director of the center, and Márcio de Souza, a director at Funarte.*

## Aposta na comunicação

O CÔNSUL DE ISRAEL, GAL MOR, ACREDITA QUE O FLUXO CONSTANTE DE INFORMAÇÕES AUMENTARÁ AS POSSIBILIDADES DE NEGÓCIOS BILATERAIS

Divulgar no Brasil os mais diversos aspectos da indústria de Israel e também trilhar o caminho oposto, isto é, dar aos israelenses a oportunidade de se informarem e conhecerem a realidade brasileira é a estratégia para aumentar o intercâmbio e a cooperação econômica entre os dois países. Este é um dos objetivos de Gal Mor, novo cônsul de Israel no Brasil para assuntos econômicos e comerciais. Segundo ele, um fluxo constante e atualizado de informações através de uma comunicação dinâmica, aumentarão as possibilidades de negócios bilaterais.

Antes de assumir o cargo em São Paulo, Gal Mor atuou durante dois anos e meio no Departamento para América Latina do Ministério de Comércio e Indústria, dando apoio aos adidos econômicos, familiarizando-se com a economia regional em geral, e com o Brasil em particular. À partir de sua experiência no Ministério, e também em seus primeiros contatos desde sua chegada, em agosto último, ele afirma: "O Brasil é a principal força do Mercosul em função do volume de sua economia, do perfil de seu parque industrial integrado por multinacionais e por empresas locais fortes, da qualificação de sua força produtiva e do seu potencial de mercado".

Segundo Mor, apesar das diferenças de tamanho entre os dois países, Brasil e Israel têm muitas características comuns. Entre elas, a abertura de mercado, que forçou a indústria nacional a modificar sua postura, tornando-se mais competitiva. Ambos têm problemas de déficit na balança comercial, de desemprego que, em sua opinião, são parte do processo de crescimento e que necessita de um período para ajustes. E, o mais importante, Brasil e Israel oferecem possibilidades de negócios atraentes para os investidores estrangeiros.



120 empresas israelenses estão no Brasil e mais uma centena devem formar joint-ventures com companhias brasileiras

Israel não tem dúvida de que o Brasil é um grande parceiro. O Ministério de Turismo de Israel participou oficialmente, pela primeira vez, da reunião anual da Associação Brasileira de Agentes de Viagens, realizada em outubro último na Bahia, pois o número de brasileiros que visita Israel dobra ano a ano. Material de divulgação voltado ao público local está sendo produzido em larga escala.

Atualmente, 120 empresas israelenses estão representadas no Brasil e cerca de 100 a 110 estão em negociações para formação de joint-ventures com companhias brasileiras. "A união da força produtiva e financeira brasileira com a criatividade e as inovações tec-

nológicas israelenses abrirá grandes possibilidades comerciais, beneficiando inclusive os pequenos empresários de vários setores. Entre eles, fertilizantes, biotecnologia, móveis, telecomunicações. Devo enfatizar que já há inúmeras empresas atuando no sistema de *joint-ventures* e conquistando nichos significativos de mercado", acrescenta.

Para ampliar esse universo de intercâmbio, Gal Mor aposta na comunicação. Segundo ele, os empresários dos dois países precisam ser informados corretamente sobre o cenário econômico. Publicações genéricas sobre a economia israelense e outras específicas sobre determinados setores, com calendários de eventos, são, acredita Gal, uma das maneiras de despertar o interesse do mercado.

Visitas a feiras e exposições em Israel e no Brasil, além da organização de missões comerciais e governamentais, também são muito importantes para intensificar o intercâmbio.

A Agritech 96 - a maior feira agrícola de Israel, realizada em maio último -, recebeu cerca de 200 empresários brasileiros que foram a Israel para ver os lançamentos do setor agropecuário.

Fazer dos grandes eventos no Brasil uma vitrine para os produtos israelenses é uma das estratégias de Gal Mor. Para isso, já está atuando junto às empresas de Israel aqui representadas no sentido de se fazerem presentes, com estandes coletivos ou individuais, nas feira e exposições setoriais como a Hospitalar, Escolar, Comdex e outras. Ele já está também articulando a vinda de uma delegação israelense para a Brasilplast, que será realizada em abril de 97.

Quando perguntado se a distância entre o Brasil e Israel não pode ser considerada um obstáculo para o incremento comercial, ele é taxativo: "Não, por várias razões. Os

israelenses estão dispostos a vir ao Brasil, desde que encontrem parceiros certos. Também podem atuar através de suas subsidiárias e representações nos outros países da América Latina e nos Estados Unidos. E, finalmente, o custo do frete está diminuindo cada vez mais em função

do crescimento de linhas comerciais de transporte."

Gal Mor pretende também atuar de maneira mais integrada com as Câmaras Brasil Israel de Comércio e Indústria de São Paulo e do Rio de Janeiro, ampliando desta maneira o campo de ação do departamento que coordena.

## ENGLISH RESUME

# New consul invests in communication

*To promote in Brazil the various facets of industry in Israel and, conversely, to give Israelis the opportunity to learn about Brazil, as the best strategy to increase exchange and economic cooperation between the two countries, is one of the goals of Gal Mor, the new consul of Israel in Brazil for economic and commercial issues. According to him, a steady and updated flow of information through dynamic channels of communication will increase the range of bilateral trading.*

*Before taking the position of consul in São Paulo, Gal Mor worked for two and a half years in the Latin American Department in the Ministry of Commerce and Industry, giving support to economic attachés, becoming familiar with the regional economy as a whole, and with Brazilian economy in particular. Drawing on his experience in the Ministry, and also on the first contacts after his arrival, he declares: "Brazil is the major player in Mercosul due to the volume of its economy, the profile of its manufacturing sector - formed by multinational corporations and strong local companies, its qualified work force, and its market potential".*

*The Ministry of Tourism of Israel participated officially for the first time in the annual meeting of the Brazilian Association of Travel Agents in Bahia last October, as the number of Brazilians visiting Israel has been doubling annually. Promotion*

*material oriented to the local public is being produced in large numbers. Currently, 120 companies from Israel are represented in Brazil and from 100 to 120 are negotiating joint ventures with Brazilian companies. "The union of Brazilian productive and financial muscle with the creativity and technological innovation of Israeli companies will open new commercial horizons, benefiting the countries and even small companies in several sectors. Among them, fertilizers, biotechnology, furniture, telecommunications. It should be stressed that there are already companies which have formed joint ventures and are carving significant niches in the market", he adds.*

*Visits to trade fairs and exhibitions in Israel and Brazil, as well as the organization of commercial and government missions are also important to intensify relations.*

*To turn major events in Brazil into windows for Israeli products is one of the strategies favored by Gal Mor. In order to achieve this goal, he is talking to Israeli companies that are already engaged in the Brazilian market to lease individual or collective booths in industry fairs such as the Hospital equipment, School, Comdex and other fairs. He is also organizing an Israeli delegation to visit Brasilplast, the plastic goods and equipment fair, which will take place in April 1997.*

# O entusiasmo no campo

A AGRITECH 96 MOSTRA INTERESSE EM APERFEIÇOAR A AGRICULTURA EM DIVERSAS PARTES DO MUNDO

Ofir Froind, gerente de marketing e serviços da *Azrom Metal Industries*, está muito ocupado após a Agritech 96. "Temos trabalhado na fábrica até as onze horas da noite só para atender aos pedidos que recebemos durante a feira", disse ele. "Não estamos conseguindo dar conta de atender a todos. O interesse despertado foi surpreendente".

Durante a feira de cinco dias, a *Azrom*, fabricante de estufas para plantas, assinou contratos com empresas da América do Sul, Índia e África do Sul, e entrou em negociações com a China sobre um projeto *turnkey*. Froind afirmou que espera um aumento de 50% nas vendas este ano, de US\$ 50 milhões em 1995 para US\$ 75 milhões em 1996.

A *Azrom* não foi a única a passar por essa experiência. A *Zeraim Gedera*, uma das empresas que lidera o setor de sementes em Israel, recebeu pedidos no valor de US\$ 350 mil e assinou um contrato de distribuição com uma empresa da Tunísia que deve render aproximadamente US\$ 200 mil em dois anos. A AA-Advanced Aquaculture, uma empresa de consultoria internacional fundada oito meses atrás e lançada na feira de maio foi inundada de pedidos, tanto de países em desenvolvimento quanto

da Arábia Saudita, Egito e Marrocos.

Para a maioria dos 400 expositores, a vitrine do setor de agrotecnologia de Israel esteve longe de ser o desapontamento que muitos previam quando a feira abriu no começo de maio. Com o processo



de paz atravessando um momento delicado e a lembrança das hostilidades entre Israel e o Líbano ainda frescas, pessimistas no mundo inteiro previram que visitantes estrangeiros evitariam a feira.

De fato, houve cancelamentos: Yitzhak Kiriati, diretor do departamento de Agricultura e Química do *Export Institute*, afirma que dos 8 a 9 mil visitantes esperados, somente sete mil compareceram. Houve outros desa-

**A Agritech' 96 recebeu 90 mil visitantes em Tel Aviv e registrou US\$ 50 milhões em negócios fechados**

pontamentos: uma delegação de 500 palestinos não conseguiu chegar à feira pois foram bloqueados na fronteira devido aos ataques terroristas no início do ano.

Apesar disso a feira foi a maior já realizada, com um número recorde de 90 mil pessoas passando pelas catracas e aproximadamente US\$ 50 milhões em negócios fechados. "Estamos contentes com os resultados," afirma Kiriati, "Os visitantes eram profissionais, não curiosos. E o mais importante é que os expositores e exportadores saíram satisfeitos com a feira."

Negócios foram fechados entre

governos também, informou Kiriati. Entre os contratos assinados se encontra uma *joint venture* entre os governos do Egito e Israel para a implantação de uma fazenda coletiva no deserto ocidental do Egito.

A delegação estrangeira mais numerosa foi, com certeza, a da Índia - quase mil e quatrocentas pessoas, a maior parte das quais fazendo seu primeiro contato com o setor de tecnologia de Israel. Era fácil reconhecê-los à noite: eram aquelas pessoas ocupadas em folhear o material distribuído por *Naan*, *Netafim*, *Hazera* e outros expositores sentados em mesinhas em frente à praia de Tel Aviv. Outros países também mandaram delegações numerosas. Interessados em sistemas de irrigação por gotejamento e estufas, 330 chineses visitaram a feira. Os sul americanos também compareceram em grande número.

Talvez o indicador mais significativo do sucesso da feira tenha sido o



*Israel possui uma das mais desenvolvidas tecnologias agrícolas do mundo, principalmente nos sistemas de irrigação e de máquinas para o campo*

número de visitantes que, apesar das dificuldades, vieram dos países vizinhos de Israel. Duzentos visitantes vieram do Egito, 120 do Marrocos,

160 da Turquia e mais de 80 da Jordânia. Muitos vieram de países que nem sequer mantêm relações diplomáticas com Israel.

Durante a abertura da feira, o ex-primeiro ministro de Israel Shimon Peres disse à uma audiência de três mil pessoas que a cooperação internacional no campo do desenvolvimento agrícola e a busca da paz na região precisam andar de mãos dadas. A história recente parece confirmar esta afirmação. Muito antes de Egito e Jordânia estabelecerem relações diplomáticas os dois países já estavam cooperando em projetos agrícolas.

Se a boa vontade mostrada pelos ex-inimigos de Israel na feira for um primeiro teste para a paz na região, as perspectivas são encorajadoras apesar do clima político incerto. Como disse Froind: "O interesse em Israel tem crescido nos últimos anos e deve continuar crescendo nos próximos dez anos." O que esta feira veio confirmar.



# bank leumi le-israel b.m.

*O banco israelense  
líder no  
comércio  
exterior entre Brasil e Israel*

*Contando com uma rede de  
380 agências e escritórios de  
representação e mais de 1500 bancos  
correspondentes em todo o mundo*

**URI ROM - Representante no Brasil**

**Av. Paulista, 925 - 13º andar - conj. 132 - CEP 01311-100**

**São Paulo - SP - Tel: (011) 283-2144/288-4411 - Telefax: (011) 285-5369**

Casa Matriz:  
24-32 Yehuda Halevy St.  
Tel Aviv 65546, Israel  
P.O.B. 2, Tel Aviv 61000  
Tel.: (03) 514-8111  
Fax: (03) 61-3573

Nova York  
Los Angeles  
Encino  
Miami  
Chicago

Londres  
Leeds  
Paris  
Frankfurt  
Zurich  
Genebra

Montevideu  
Punta del Este  
Buenos Aires  
São Paulo  
Santiago, Chile  
Cidade do México

Cidade do Paraná  
Ilhas Caimã  
Caracas  
Johanesburgo  
Hong Kong  
Melbourne

# Irrigação ganha terreno

IRRIGAÇÃO POR GOTEJAMENTO COM TECNOLOGIA ISRAELENSE INVADE OS CAMPOS BRASILEIROS

Quando, há 15 anos, a *Isratec Hidrosistemas* começou a instalar os primeiros sistemas de irrigação por gotejamento com tecnologia israelense no Estado de São Paulo, para cultivo de café, estava plantando as sementes de um novo conceito de agricultura que acabou se ampliando e atualmente domina a paisagem do Nordeste e do Triângulo Mineiro, entre outras regiões do país. São cerca de 400 projetos, cobrindo uma área de mais de vinte mil hectares dedicados à fruticultura, traçando o perfil do que é carinhosamente definido por Wilson Nigri, sócio-gerente da empresa, como "Fazenda Isratech", ou seja, os campos nos quais estão presentes os resultados concretos da união entre a tecnologia israelense, o profissionalismo e a criatividade brasileira.

Desde então, a *Isratec*, com sede em Fortaleza, tornou-se conhecida pela aplicação da irrigação localizada através de gotejadores e microaspersores, ideal para a agricultura intensiva, entre as quais predomina o cultivo de frutas. A principal característica e a maior vantagem deste sistema é que as sementes recebem exatamente a quantidade de água e nutrientes adequada para uma produção de qualidade preservando o solo, aumentando também a produtividade por hectare cultivado.

Passados 15 anos, a fruticultura se consolida cada vez mais como opção agrícola no Nordeste e a *Isratec* se lança a novos desafios na região, com a criação dos Distritos Privados de Irrigação (DPI), áreas de 10 a 12 mil hectares nas quais a empresa se responsabiliza pela implantação da infra-estrutura básica de energia e água, estimulando o assentamento de produtores rurais na região, funcio-



**Parreira irrigada pelo sistema de micro-aspersão na cidade pernambucana de Petrolina**

nando como os *moshavim* de Israel. A *Isratec* elabora o plano diretor, implanta uma área piloto, mobiliza os recursos de capital para a infra-estrutura e gerência o empreendimento da produção à colheita.

"É uma espécie de reforma agrária, integrando indivíduos que já possuem certos conhecimentos na área agrícola. Na verdade, à partir do momento em que fazemos investimentos em serviços básicos, assumimos um papel até então desempenhado pelo governo, o que considero muito positivo. Acredito que chegou a hora da iniciativa privada investir, criando condições para o desenvolvimento regional. A *Isratec* coloca

também à disposição dos produtores todo o seu *know-how* técnico, participando inclusive de programas de treinamento para os trabalhadores".

O Sudoeste da Bahia foi o local escolhido para a instalação do primeiro DPI da *Isratec* e já conta com 30 produtores envolvidos em fruticultura. Para Nigri, a consolidação deste projeto é o grande desafio da empresa nos próximos anos.

**Uma nova empresa** - A *Isratec* cresceu principalmente após a criação do Ministério da Irrigação, na segunda metade da década de 80, e da implantação dos polos de desenvolvimento agrícola de Mossoró, ao longo

do Rio São Francisco e do Rio Parnaíba. Em busca de novos mercados, a empresa utiliza engenharia própria e adquire produtos de alta tecnologia de Israel nos campos de sistemas de filtragem, de controles hidráulicos e de emissores de água e se prepara para conquistar os espaços deixados pelo governo no setor de serviços públicos.

Para ampliar seu campo de atuação no setor de exploração e controle de serviços ligados à água, Nigri associou-se ao empresário Roberto Faldini e, juntos, uniram-se através de uma joint-venture à *Hidrogesp*, empresa especializada em perfuração de poços de água subterrânea. O contrato foi feito entre a *Hidrogesp* e a holding *Sixpar*, controladora da *Isratec Irrigação*, de Fortaleza, e da *Isratec Hidrosistemas*, com sede em São Paulo.

De acordo com as cláusulas contratuais, a *Isratec Hidrosistemas* passa a ser a operadora dos poços perfurados. Dentro do mesmo conceito dos Distritos Privados de Irrigação, no qual os investimentos para infraestrutura são feitos pela empresa, o custo de perfuração dos poços é assumido pela *Hidrosistemas*, que vende a água aos seus clientes recebendo por metro cúbico. Entre sua carteira de clientes estão empresas como *Nestlé*, 3M, Mercedes Benz e outras.

Segundo Nigri, a associação com a *Hidrogesp* pode ser considerada o outro lado de uma mesma moeda. "Ou seja, enquanto continuamos trabalhando com águas superficiais no setor agrícola, usando a tecnologia dos equipamentos israelenses, exploramos uma nova área, a de águas subterrâneas, com a tecnologia brasileira". A tecnologia israelense, no entanto, poderá ganhar espaço na *Hidrosistemas* através da reciclagem de água pós-industrial, por exemplo. Ou seja, ao invés de ser tratada para retornar ao manancial, poderá ser reutilizada na cadeia industrial, com grande economia de recurso e de acordo com os programas ambientais que começam a ser

regulamentados no Brasil e que, em breve, terão força de lei".

### Sólidas raízes israelenses

- Estes sistemas de irrigação localizada por gotejamento foram introduzidos no Brasil pela *Isratec*, empresa originalmente ligada ao *Kibutz Bror Chail*. Desenvolvida em Israel a partir da escassez dos recursos hídricos, espalhou-se pelo mundo em função dos resultados obtidos principalmente na agricultura intensiva de frutas, onde a produtividade por hectare cultivado é dez a quinze vezes maior do que a de agricultura extensiva de grãos.

Durante os seus primeiros anos de atuação, a *Isratec* manteve-se no Brasil como uma empresa nitidamente israelense - tanto a nível de tecnologia dos equipamentos fornecidos quanto pelos técnicos e engenheiros que assistiam os agricultores brasileiros, até que foi adquirida por Wilson Nigri, como resultado de mudanças na economia de Israel. Desde então, apesar de continuar trabalhando com os produtos de Israel, a empresa foi se tornando cada vez mais brasileira.

Atualmente, possui 30 funcionários entre técnicos, engenheiros agrônomos, civis e mecânicos. Os sistemas de gotejadores, microaspersão e filtragem continuam sendo fornecidos por diversos fabricantes israelenses, enquanto as tubulações de aço, PVC e polietileno são adquiridas da indústria nacional. "Hoje a *Isratec* é uma empresa brasileira que trabalha com produtos com tecnologia israelense. Mantemos, no entanto, algumas práticas implantadas durante os primeiros anos da *Isratec* no Brasil, entre elas, visitas periódicas de técnicos israelenses para palestras e cursos para os agricultores e clientes que têm muita aceitação", explica Wilson Nigri.

Os ganhos de produtividade e a possibilidade de produzir determinadas frutas fora de época, abastecendo os mercados nacionais e internacionais, são algumas das razões que explicam o crescimento da irrigação localizada no País.

Hoje a água, que é considerada um bem estratégico em todo o mundo, passa a ser a essência da *Isratec*, seja para uso na agricultura, na indústria ou para consumo.

### ENGLISH RESUME

## Irrigation systems

*When, 15 years ago, Isratec Hidrosistemas began to install the first drip irrigation systems for coffee farming using Israeli technology in the state of São Paulo, it was laying the seeds of a new concept of agriculture that is dominant in the Northeast and Minas Triangle in Brazil today. Over 400 projects, covering an area of more than 20 thousand hectares of fruit farming, form what Wilson Nigri, manager-partner of the company calls familiarly "the Isratech farm, the fields where the concrete results of the marriage of Israeli technology to Brazilian creativity and professionalism can be*

*seen." Isratec, which is located in Fortaleza, has become well known for the use of drip localized irrigation, which is ideal for intensive agriculture such as fruit farming. The main feature and the major advantage of the system is that the seeds receive precisely the amount of water and nutrients needed for quality production while preserving the soil, which increases the productivity per farmed hectare.*

*Fifteen years later, fruit crops are increasingly considered the natural agricultural vocation of the Northeast area and Isratec is facing new challenges in the region. It is currently creating.*

## ENGLISH RESUME

Irrigation Private Districts (IPDs), areas from 10 to 12 thousand hectares in which the company is responsible for setting up a basic water and power supply infrastructure and stimulating the settlement of farmers in the district, very much like the moshavim in Israel. Isratec develops a general plan, builds a pilot area, secures the resources for the infrastructure and manages the venture from production to harvest.

"It is like an agrarian reform, integrating individuals that have some knowledge of farming. Actually, when we invest in infrastructure, we are performing a role so far played by the government, which I see as positive. I believe the time has come for the private sector to invest, in order to create conditions for regional development. Isratec also offers agricultural producers its technical know-how participating in the training of farmers."

The location chosen for the installation of Isratec's first IPD was the Southwest of the state of Bahia and 30 fruit growers have already been settled. For Nigri, the successful completion of this project is the company's biggest challenge for the next few years.

To expand its field of activities in the exploration and monitoring of water supplies sector, Nigri formed a joint venture with another entrepreneur, Roberto Faldini, and Hidrogesp, a company specialized in drilling water wells. The agreement was signed by Hidrogesp and the holding Sixpar, which controls Isratec Irrigação in Fortaleza and Isratec Hidrosistemas in São Paulo.

According to Nigri, the association with Hidrogesp can be seen as the other side of the same coin. "In other words, as we continue to work with superficial waters in the agricultural sector, using Israeli equipment and technology, we also explore a new



field, underground water, using Brazilian technology."

**Solid Israeli roots** - Localized drip irrigation systems were introduced in Brazil by Isratec, a company originally linked to the Bror Chail Kibutz. First developed in Israel due to the shortage of water resources, the system has been spread throughout the world due to its excellent results, particularly in intensive fruit farming, where productivity per farmed hectare is 10 to 15 times higher than in extensive grain farming.

During its first years of activity in Brazil, Isratec remained an Israeli company in technology and equipment as well as in staff, Israeli engineers and technicians who assisted Brazilian farmers. Since

the company was acquired by Wilson Nigri, as a result of changes in the Israeli economy, and although it continues to work with Israeli products, Isratec is becoming increasingly more Brazilian.

Its work force currently consists of 30 employees, technicians, civil engineers, agronomists, and mechanics. The dripping, microaspiration, and filtering systems are supplied by several Israeli manufacturers, but the PVC and PE pipes are made in Brazil. "Today Isratec is a Brazilian company working with Israeli products," explains Mr. Nigri, "Nevertheless we preserve some practices introduced during the early years, such as periodical visits of Israeli technician to give lectures or courses to farmers."

## Brazil and Israel in the agrochemical sector

An increasingly global economy led Herbitécnica, a company that makes agrochemicals in Londrina, in the state of Paraná, to form a joint venture with the Israeli holding Makhteshim-Agan, which currently owns 49% of the company's stock. As a result of the deal, which went through in 1996, Herbitécnica became the largest company in the sector in Brazil, in the Mercosul, and even in Latin America.

According to José Antonio Fontes, Herbitécnica's vice-president, the initiative benefits the new projects both

technologically and economically, increasing product quality as well as reducing costs. "The outlook for market share growth is also excellent, especially as we have chosen a partner with an international reputation for quality", Fontes explains. The company's revenues and growth secured Herbitécnica a place among the major agrochemical producers in Brazil in 1995. Revenues in 1996 were over US\$ 85 million. A new plant will be built in the near future, increasing revenues to US\$ 200 million.

# Um mercado em alta

GRANDES FABRICANTES INVESTEM NO MERCADO DE ALIMENTOS PARA JUDEUS TRADICIONAIS

Uma rápida olhada pelas prateleiras de alguns supermercados em todo o Brasil revela a presença de um número crescente de produtos com um selo especial: *Kosher House*. Ou seja, alimentos que foram produzidos de acordo com leis dietéticas religiosas, sob supervisão de um rabino, para consumo do judeu tradicional. Além dos produtos com o certificado, há outros sem selo, que também podem ser adquiridos, pois integram uma lista elaborada pela instituição responsável pela emissão do selo: o *Beit Chabad*. Um detalhe importante chama atenção: o selo não está apenas em artigos importados, que já vinham freqüentando as gôndolas há anos, mas em muitos fabricados pela indústria brasileira.

Esse fato indica que os fabricantes de alimentos do Brasil estão descobrindo um determinado nicho de mercado e se adaptando às suas características de maneira a aumentá-lo. Os números não refletem o perfil real do mercado, mas sim uma tendência: nem todos os 180 mil judeus que vivem no País são religiosos, porém os que são, têm algumas características que estão sensibilizando o empresariado: são consumidores fiéis e buscam qualidade. Segundo dados da indústria alimentícia nacional, o consumo de produtos com o selo específico cresceu 30%.

A linha kosher de rosquinhas de côco, chocolate e biscoito champanhe da *Bau-ducco*, por exemplo, teve um crescimento de 25% no último ano. Atualmente, mais de cem itens já possuem o certificado nacional de garantia kosher.

Outro fato ilustra bem a maneira como o empresariado do setor está avaliando o potencial do mercado religioso judaico. Em abril último, a *Spal*,

fabricante paulista da Coca-Cola, mandou buscar da fábrica de Nova York - que tem supervisão rabínica - 30 mil caixas, o equivalente a 720 mil latas, aproveitando a comemoração da Páscoa judaica. O sucesso foi tanto que a *Spal* pretende repetir a experiência em 1997, importando todos os demais refrigerantes da empresa e as respectivas versões dietéticas.

No Brasil, o selo *Kosher House* é emitido pelo *Beit Chabad*, que é responsável pela supervisão dos produtos desde a linha de produção.

Em primeiro lugar, é feita a análise de todos os componentes da fórmula do produto. Depois, um rabino visita as instalações da fábrica. Dependendo do produto, é necessária a participação de um profissional especializado. Atingidas todas as exigências, o *Beit Chabad* autoriza a emissão do selo.

“À primeira vista, parece um processo complicado, longo e, principalmente, oneroso para o fabricante. Mas não é verdade, pois toda a fase de levantamento de dados e análise dos componentes, é feita fora das dependências da fábrica. Simultaneamente é feita a vistoria nas

**Os fabricantes de alimentos descobriram o nicho dos alimentos kosher, um segmento que cresceu 30% no último ano**

instalações, sem custo nenhum. Com todos os resultados na mão, é feita uma reunião com o fabricante. O profissional especializado é imprescindível no caso



do abate dos bovinos e das aves, na fabricação do vinho e de outros produtos. A presença de um rabino que vai supervisionar o local não custa nada”, explica Renata Alpern, responsável pelo Departamento de Kashrut (Leis Dietéticas) do *Beit Chabad*.

O *Beit Chabad* vem atuando no sentido de conscientizar os fabricantes de todo o Brasil que conseguir um certificado de *Kosher House* é muitas vezes mais simples do que se imagina. Dentro desta filosofia, tem participado de feiras de alimentos para fazer contato com os industriais, além de ser constantemente procurado por eles. Este fluxo de comunicação está facilitando o trabalho da instituição e abrindo novas perspectivas. Por exemplo, os fabricantes estão descobrindo que, determinados produtos de sua fábrica não precisam de certificado especial, pois, durante o processo de produção não ferem nenhum dos preceitos bíblicos. Para serem liberados, precisam apenas de uma vistoria periódica, geralmente feita de seis em seis meses. Para realizar o seu trabalho, o *Beit Chabad* conta com total apoio de Nathan Argalji, do Rio de Janeiro.

Renata conta uma experiência que teve com um fabricante de balas do Sul, cujo produto poderia ser consumido pelo público judeu tradicional, sem o selo, se

apenas um dos componentes, um corante, fosse trocado. Surpreendentemente, a proprietária, depois de fazer alguns testes, concordou com a troca, pois não alteraria em nada o sabor e a qualidade do doce, porém aumentaria suas vendas.

Um dos resultados positivos desse relacionamento do *Beit Chabad* com os industriais do setor alimentício, é a elaboração de uma lista mensal na qual estão incluídos os produtos que possuem o selo *kosher house*, e também aqueles que podem ser consumidos sem o selo. A lista é um encarte da revista *Chabad News*, com uma tiragem de nove mil exemplares, distribuída em todo o Brasil. Traz também uma relação de todos os pontos de venda.

Entre os fabricantes que contam com a supervisão do *Beit Chabad* estão a *Citrovita*, cujo suco de laranja com a marca *Danone* é exportado para vários países. *Nutrícia*, *Nutritional*, *Bom Apetite*, *Etti*, *Doces Marindoce*, *Istanbul*, *Primor*, *Coqueiro*, *Petybom* estão entre as indústrias que trabalham em conjunto com o *Beit Chabad*.

**Conceitos** - As leis dietéticas judaicas têm origem na Bíblia, na qual se encon-



tram algumas regras referentes a carnes vermelhas, aves, peixes, e verduras (ver quadro). Dentre os itens permitidos para consumo, há uma regra comum a todos: o consumo de sangue é proibido.

As leis de abate têm por finalidade escoar rapidamente todo o sangue. O animal deve ter uma morte rápida e sem dor, devendo ser morto por um especialista judeu denominado *shochet*. O Brasil é um grande exportador de carne para Israel, mas para que a carne exportada seja considerada *kosher* deve seguir estes preceitos, o que nem sempre acontece. Se a carne sai do Brasil

sem o selo especial, também entra em Israel sem o selo, enfatiza Renata.

"Algumas dessas leis têm expli-cação. Outras não e são aceitas em nome da fé. Como eu já falei antes, o processo pode parecer complicado, mas apenas no ínicio. Depois se cria um a rotina que não interfere mais na linha de produção. Se as empresas não vissem vantagens, não estariam nos procurando, nem investindo no público de judeus tradicionais", afirma.

A equipe que cuida do Departamento de *Kashrut* é integrada pelo rabino Shab- si Alpern, diretor-geral do *Beit Chabad*; rabino Daniel Eskenazi, responsável pela vistoria nas instalações; e rabino Shamai Ende, quem dá a palavra final para a emissão do selo *Kosher House*.

**Em Israel** - Quando se especulava quais os setores que mais atrairiam investidores a Israel, ninguém se lembrava sequer de citar o alimentício. Considerado modesto e não particularmente dinâmico, o setor tem surpreendido a todos, ao despertar o interesse de uma impressionante lista de gigantescas corporações multinacionais, atraindo mais atenção que virtualmente todos outros

## AS NORMAS BÁSICAS PARA PRODUZIR ALIMENTOS KOSHER

Empresário brasileiros interessados em produzir alimentos *kosher* devem estar atentos às normas de produção. Para ser considerado *kosher*, isto é, em condições de serem consumidos pelos judeus tradicionais, o alimento devem seguir algumas regras.

### CARNES

1. O animal deve ter o casco fendido e ser ruminante
2. O animal deve ser abatido por um *shochet*, profissional judeu, com um objeto afiado, com um único golpe.
3. Todo o sangue deve ser escoado.
4. A carne do animal deve ser salgada
5. Não pode ser misturada com leite ou seus derivados

### AVES

1. Devem ter três dedos na patas
2. Devem ser abatidos por um *shochet*, profissional judeu, com um objeto afiado, com um único golpe.
3. Todo o sangue deve ser escoado.

### OVOS

1. Só podem consumidos os ovos das aves permitidas pelas leis alimentares
2. Não podem ter uma gota de sangue
3. Qualquer alimento processado industrialmente que leve ovos, deve ter supervisão rabinica

### PEIXES

1. Devem ter escamas e barbatanas
2. Crustáceos como lagostas, caranguejos, mariscos e camarões não podem ser consumidos.

### LEITE

1. Deve ser produzido sob supervisão rabinica desde a ordenha até a embalagem
2. Não pode ser misturado à nenhum tipo de carne, sendo o mesmo válido para seus derivados





FORÇA E TRADIÇÃO NO SEU BANCO PARA SEMPRE.

Para abrir sua conta, ligue já: **0800-121110**



**EXCEL**  
ECONÔMICO

setores, inclusive o têxtil, o metalúrgico e até o eletrônico.

As motivações dos investidores estrangeiros são complexas. Israel não é apenas a porta de entrada para uma vasta região, mas também provavelmente o único país no Oriente Médio com capacidade técnica de produzir produtos alimentícios para o mercado global. Existe uma motivação menos óbvia, no entanto, para a comida kosher.

Até pouco tempo atrás a *kashrut* (leis religiosas-alimentícias judaicas) somada às barreiras tarifárias, criavam uma muralha artificial que impedia a entrada de alimentos produzidos no exterior. Produtores estrangeiros se viam forçados a criar linhas de produção especiais, usando ingredientes específicos preparados sob a supervisão de um rabino, o que aumentava os custos. Isso tornava difícil a competição com os produtores locais e levava freqüentemente as empresas estrangeiras a desistir de exportar para Israel.

Agora, no entanto, companhias europeias começaram a descobrir os encantos do mercado kosher nos Estados Unidos o qual, numa estimativa conservadora, movimenta US\$ 10 bilhões anuais. Por outro lado, os europeus tem consciência de sua pouca familiaridade com produtos alimentícios kosher. É aí que entra Israel, país com *know-how* e credenciais imbatíveis em matéria de comida kosher.

Um executivo da *Sopad*, subsidiária da *Nestlé*, disse que recebeu pedidos do rabinato da França para produzir uma versão kosher de seus produtos mais populares. Na prática isto significa um longo e caro processo de aprendizado. Uma parceria com uma empresa de Israel, no entanto, pode contribuir com o conhecimento necessário e tornar a vida mais fácil para todos.

Para empresas israelenses, as vantagens são óbvias. Passaram anos produzindo sob a proteção de barreiras alfandegárias, que as pouparam do incômodo de competir com os produtos melhores e mais baratos, produzidos em outros países. Havia um acordo de cavalheiros entre os produtores locais pelo qual a *Elite* ficava com os chocolates, café e com alguns doces. A *Osem* se con-

## Hoje em Israel, uma classe média cada vez mais numerosa começou a exigir café, massa e chocolate de melhor qualidade

centrava nas massas, biscoitos e bolachas. A *Vita* ficava com os molhos enlatados, enquanto a *Tnuva* e a *Strauss* reinavam supremas no segmento de laticínios, e também sorvetes.

Hoje em Israel, uma classe média cada vez mais numerosa começou a exigir café, massa e chocolate melhores; as barreiras diminuíram à medida que o nível de consumo aumentava e o acordo de cavalheiros implodiu. Hoje as empresas israelenses estão sendo forçadas a oferecer produtos melhores, o que exige investimentos em capacidade produtiva ou importações, ou ambos, o que, por sua vez, exige dinheiro e associações com produtores estrangeiros. Além disso, brigar para defender sua fatia no mer-

cado local ao mesmo que se luta por um nicho no mercado global custa fortunas.

**Personagens** - A *Osem* foi a primeira a se tornar alvo do interesse dos investidores estrangeiros. A *Claridge Investments* comprou 25% das ações da empresa. O *Renaissance Fund* mais tarde comprou outros 4%. Porém o ponto alto foi a entrada da *Nestlé* na briga, quando a multinacional suíça obteve uma opção de compra de 10% do capital da *Osem*. Há rumores persistentes de que a *Nestlé* já adquiriu 4,9% do capital da *Osem* nos últimos meses. E corre o boato de que a gigante suíça está de olho nos 4% em mãos da *Renaissance*. O boato pode ser falso, mas se for verdadeiro, a participação da *Nestlé* ultrapassaria os 5%, o que obrigaria a empresa a tornar pública sua participação como sócio majoritário e qualquer alteração na estrutura acionária da *Osem*.

Às vezes estas parcerias internacionais podem ficar complicadas. Uma das subsidiárias da *Osem* havia assinado um acordo com a fabricante de sorvetes *Haagen-Dazs* para a distribuição de seus produtos em Israel, para entrar imediatamente em conflito com a mesma *Haagen-Daz* quando decidiu fabricar barras de sorvete da *Nestlé*: o acordo com a *Haagen-Dazs* estipula que a empresa não pode vender outras marcas de sorvete em Israel. A *Osem* tem alegado que as barras de sorvete na verdade não competem no mercado com o sorvete *Haagen-Daz*, e tem esperanças de chegar a um entendimento com sua parceira. Neste caso, as barras serão produzidas por uma empresa que é 50% *Osem-Nestlé* e 50% *Tnuva*.

A *Tnuva* é a maior empresa no mercado alimentício de Israel, com vendas anuais de US\$ 797 milhões. Tem uma estrutura acionária complexa baseada nas cooperativas agrícolas das comunidades rurais do país (*kibbutzim* e *moshavim*). Atualmente está sendo reestruturada em profundidade sob a direção de Arik Reichman.

A *Strauss*, uma das últimas empresas familiares no ramo alimentício em Israel, está sendo cortejada por

## ALIMENTOS KOSHER NO BRASIL

### São Paulo

**All Kosher:** R. Albuquerque Lins, 1160  
Tel: 825-1131, **Amazonas:** R. Amazonas, 91 - Tel 229-1336, **Chazak:** Rua Afonso Pena, 348a - Tel. 229-5607, **Dom Bosco:** Rua Guarani 114, Tel. 228-6105  
**Mazal Tov:** R. Peixoto Gomide, 1724 Tel. 883-7614, **Santa Luzia:** Al. Lorena, 1471 - Tel. 883-5844, **Zitanna:** R. Itambé, 506 - Tel. 257-8671

### Belém

**Lojinha do Beit Chabad:** Av. Sezefredo Corrêa, 276  
Tel 241 2250

### Belo Horizonte

**Beit Chabad:** R. Timbirás, 501 -  
Tel. 226-8281

### Brasília

**Beit Chabad:** SHS QI/5 Conj8 C 21 - Tel. 248-3172

### Curitiba

**Ki Tov - Beit Chabad:** Av. 7 de Setembro, 5708  
Tel. 242-6414

### Porto Alegre

**Beit Chabad:** R. Sta. Cecília, 1919 - Tel. 332-4110

### Recife

**Kosher Heim - Beit Chabad:** R. Jorge Couceiro da Costa Eiras, 603 Tel. 325-3703

### Rio de Janeiro

**Kosher House:** R. Anita Garibaldi, 37 Ij. A Tel 255-3891

dois grandes grupos europeus e já assinou um acordo com um deles, Unilever, entregando 50% de seu negócio de sorvetes à multinacional. A Strauss também tem mantido contatos com o grupo francês Danone, que pertence ao conglomerado BSN. Não se pode esquecer que a Danone já socorreu a Strauss em um momento difícil, ao produzir sorvete para a empresa israelense quando sua fábrica foi destruída por um incêndio no começo

do verão. Além disso, a Strauss produz iogurtes da Danone sob licença.

A Elite é, entre os grandes grupos, o que tem mais experiência com operações no exterior. Recentemente a Strauss foi a principal responsável pela alteração da estrutura acionária da Elite. Ao apoiar David Federman em sua tentativa de readquirir a participação do grupo inglês MAN, e principalmente por substituir o grupo Clal no último minuto, a Strauss se tornou

um nome respeitado na indústria alimentícia em Israel. A Strauss detém atualmente 42% dos votos na Elite (mesmo tendo somente 21% do capital) e pode gerenciar a empresa como achar melhor.

Já o grupo americano Heinz, o último a entrar no jogo, está estudando um acordo de cooperação com a Vita, um grande fabricante de molhos e geléias. As negociações ainda estão em estágios preliminares.

## ENGLISH RESUME

# Food industry discovers traditional Jewish market

*A quick look at the supermarket shelves anywhere in Brazil will reveal a growing number of products with a special stamp: "Kosher House", certifying that this item has been produced according to special dietary religious rules, under the supervision of a rabbi, for the consumption of traditional Jews. In addition to the certified products, there is a list of goods that do not carry the stamp but can also be purchased. The list was developed by the same institution that is responsible for the stamp: Beit Chabad. You may have noticed an interesting development: the stamp does not appear only in imports, which have been offered in the gondolas for years, but in many domestic products, which means that the Brazilian food industry is discovering the niche and working to expand it. The figures do not reflect the real market profile, but a trend: not all 180 thousand Jews living in Brazil are religious, but those who are present some features that are very appealing to the industry: they are loyal consumers and want quality. According to data published by the domestic food industry, the consumption of certified products has grown 30%.*

*In Brazil, the "Kosher House" stamp is issued by Beit Chabad, which is responsible for monitoring the products from production line to the shelf. First, an analysis of all the components of the formula is performed. That done, a rabbi visits the plant where the products will be*

*processed. Depending on the product, a specialized professional has to assess the installations. If all the requirements are met, Beit Chabad issues the stamp. One of the positive results of the cooperation between Beit Chabad and food producers is the publication of a monthly list of "Kosher House" certified product and of those that are fit for consumption although they do not carry the stamp. The list is attached to the "Chabad News" magazine, with a circulation of 9 thousand copies, which is distributed thought Brazil. The attachment also lists all points of sale.*

*Among the companies that are monitored by Beit Chabad is Citrovita, whose orange juice marketed as Danone is exported to many countries. Other Brazilian companies working with Beit Chabad are Nutricia, Nutrimental, Bom Apetite, Etti, Doces Marindoce, Istambul, Dietry Primor, Coqueiro, and Petybom.*

***Israel** -Until recently, kashrut (the Jewish religious dietary laws) combined with high tariffs, created an artificial barrier to the entrance of foreign foods into Israel. Overseas producers were forced to set up special production lines using specific ingredients prepared under rabbinical supervision, which meant additional costs. This made them less competitive with local producers and often made them drop the idea totally.*

*Now, however, European companies*

*have work up to the lure of kosher food market in the United States, conservatively estimated at \$10 billion. At the same time, though, they are aware of their limited experience with kosher food products. Enter Israel, with the both know how and the impeccable credentials in the field. Through's Israel's free trade agreement with the US and Canada and it easy to see why a partnership with Israeli manufactures appears so attractive.*

*An official of SOPAD, the French subsidiary of Nestlé said that it had been asked by the French Rabbinate to supply a kosher version of some of its popular products. It means a long, tedious and expensive learning process for the company. A partnership with an Israeli firm, however, might contribute precisely the know-how required and make life easier to everyone.*

*For Israeli companies, the advantage of foreign interest is clear. In simple term they have no choice. For years Israeli companies produced products under the protection of heavy trade barriers which saved them from competing with better and cheaper goods from overseas. There was a gentleman's agreement whereby Elite took care of chocolate, coffee and to a lesser extent sweets; Osem concetrade on pasta products and baked goods such as biscuits and cookies; Via dealt with sauces and canned products, while Tnuva and Strauss reigned supreme in the field of milk products such as ice cream and cheeses.*

# Procurando lugar à mesa

OS PRODUTORES DE CARNE BOVINA QUEREM VOLTAR A LIDERAR O CARDÁPIO DO BRASILEIRO

O bife nosso de cada dia, vem ao longo dos últimos anos sofrendo os revezes de sucessivos planos econômicos. Nos dois últimos anos percorreu uma trajetória peculiar. Execrado durante o Plano Real perdia no preço para a carne de frango, a grande vedete da temporada. Mas, a dona de casa, sabe que 1 kg de carne e 1 kg de frango, não significam exatamente a mesma coisa. O frango vem acompanhado na balança de peles e ossos.

A carne bovina é o principal item na pauta de exportações brasileiras para Israel. Nas pastagens brasileiras está o maior rebanho do mundo com 160 milhões de cabeças, e o brasileiro é um consumidor fiel e inovador. A picanha não existia até os anos 50, quando o corte foi inventado para abastecer o mercado suíço, e virou mania brasileira.

O consumo de 1996 ficou em torno de 34,2 kg por habitante, e vem crescendo significativamente de dois anos para cá, um aumento de 22,5% em relação a 1994 e 11,4% sobre 1995. Os produtores estão empenhados em expandir ainda mais este mercado.

**Marketing** - No segundo semestre de 1996 a cadeia que produz e comercializa carne bovina dedicou mais atenção ao seu produto. A partir deste período, a carne que chega ao consumidor será um produto diferenciado, numa iniciativa conjunta de produtores, entidades classistas, associações, frigoríficos e comércio. Este projeto será amparado por uma campanha nacional para estimular o consumo interno. Muito mais que embalagens atraentes, o consumidor terá um produto com cortes determinados – picanha, filé-

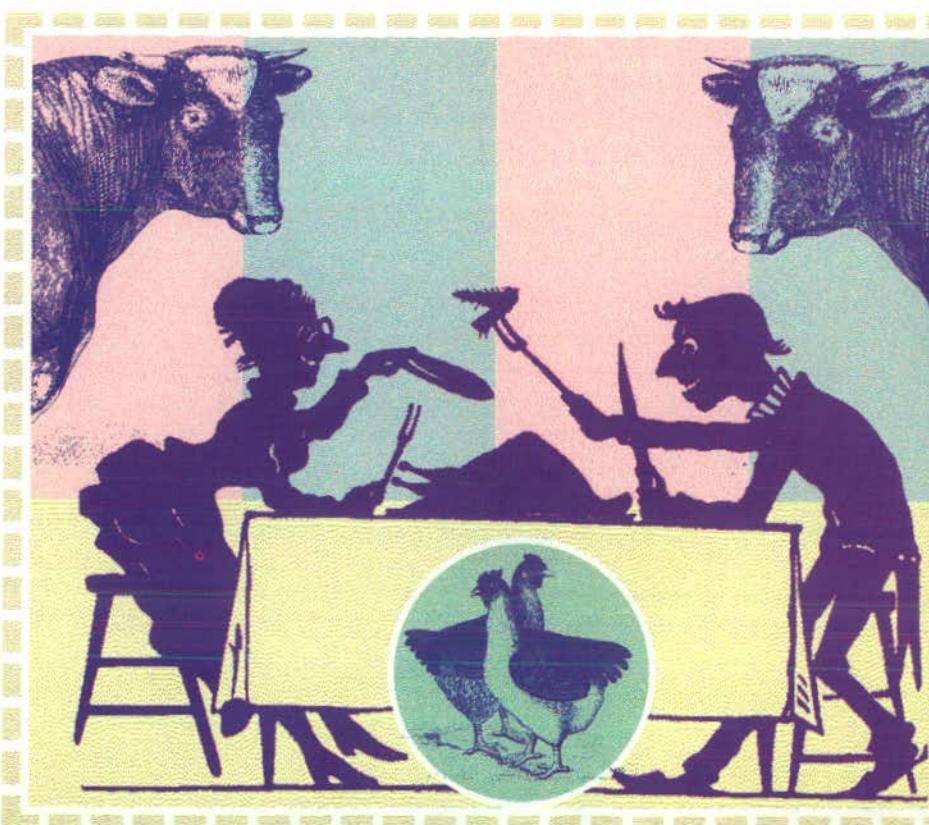
mignon, alcatra – e as especificações sobre o animal, como sua idade de abate e origem. Será garantida através de inspeção sanitária oficial, um produto confiável para o consumo, descartando a possibilidade do abate clandestino.

A campanha é organizada pelo Fórum Nacional Permanente de Pecuária de Corte e priorizou as tendências de maior emprego de tecnologia e de planejamento comercial. A tecnologia procura melhorar qualidade, oferecendo ao mercado um alimento mais saudável e precoce. A campanha pretende também incentivar o consumo através de divulgação na mídia, onde se tentará uma mudança de alguns conceitos, como o da carne de segunda não ter o mesmo aproveitamento da carne de primeira. Graças ao Plano Real, a diferença de preço os entre dois cortes é de apenas 7%.

Os registros de febre aftosa no

Brasil são insignificantes, reforçada pelo maior rigor fiscal com a pretensão de completa erradicação, o que o torna ainda mais atraente para exportação. A carne produzida no Brasil recebeu importante divulgação na maior feira de alimentos da Europa, a Sial, em Paris. A carne foi apresentada como “natural”, com o gado alimentado em pastagens abertas, sem o perigo de contaminação pela Encefalopatia Espóngiforme Bovina (EEB), a doença da “vaca louca”, que afugentou o consumidor europeu.

O fim da entressafra foi abreviada pelas chuvas, o preço da arroba vem caindo significativamente, cerca de 4%, nos últimos dias. A pressão está sendo reforçada pelo aumento de oferta. Alguns pecuaristas que apostavam numa alta de preços no fim de ano, foram forçados a abater os animais para evitar maiores perdas financeiras.



# Avestrizes, capivaras, tartarugas e outros bichos

O mercado interno já consome mensalmente três toneladas de carne de jacaré e em torno de duas toneladas de capivaras, principalmente churrascarias.

Depende apenas de regulamentação do Ibama para colocar na mesa dos brasileiros, por exemplo, a carne de avestruz. Ave originária da África, considerada animal doméstico em todo o mundo, apenas no Brasil é catalogado como exótico. Os europeus consideram sua carne semelhante à bovina, porém mais tenra, rica em proteínas e com baixos níveis de colesterol. Seu preço é cerca de 15 a 20% mais cara que a carne bovina. O mercado mundial consome 1,5 mil toneladas de sua carne, 180 mil de peles e 160 toneladas de plumas. No ítem plumas a demanda é maior que a oferta, só as escolas de samba consomem 20 toneladas por ano.

A carne de canguru, mais barata que a bovina, pode estar presente nas mesas francesas no Natal.

O Brasil se prepara para receber em sua mesa jacarés, capivaras e javalis. O consumo, segundo seus produtores, dobrou no último ano.

O Brasil é o maior produtor mundial de carne de rã em cativeiro, sua produção em 1996 deverá chegar a 200 toneladas.

A carne da tartaruga-da-amazônia e do tracajá, desde que criadas em cativeiro, estão liberadas para o consumo pelo Ibama desde agosto de 96. O preço da carne deverá chegar ao consumidor em torno de 50 Reais, o quilo. A tartaruga marinha continua proibida, ainda considerada animal em extinção.

Na esteira da síndrome da "vaca louca" o mercado europeu está inclinado a experimentar sabores novos. Na opinião dos criadores, estas carnes poderão vir a ocupar futuramente um lugar de destaque na pauta de exportadores.

**Produtos típicos** - Além das carnes o Brasil se prepara para exportar cachaça, paçoca e pão de queijo. A presença dos dekasseguis (brasileiros descendentes de japoneses) levou a nossa paçoca ao Japão, com 1.200 pontos-de-venda. Na Espanha, Portugal e EUA já existem interessados na nossa cachaça. O pão de queijo congelado entra este ano em solo europeu pela Itália. O passo seguinte será o Mercosul.

Exportamos de cabos de vassoura a torresmo, passando por cabelos, chi-

fres, casca de café, alçapões, ovos de bicho da seda e asas de borboleta. Este último item tem até produção especializada em pequenas propriedades agrícolas em Santa Catarina. O cabo de vassoura é o campeão desta exótica pauta de exportações, atingindo 30 países, e com faturamento expressivo no último ano. A Bélgica seguida pelo Reino Unido encabeçam a lista dos compradores. O Brasil também exporta chifres de animais para os EUA, além de alçapões e gaiolas.

## ENGLISH RESUME

### Requesting a place in your diet

Our daily steak has been suffering for years from an overdose of successive economic plans. Its fate, in the last two years, has been peculiar. It was cursed during the Real Plan, for its price could not compete with chicken, the big star of show. Housewives, however, know that 1

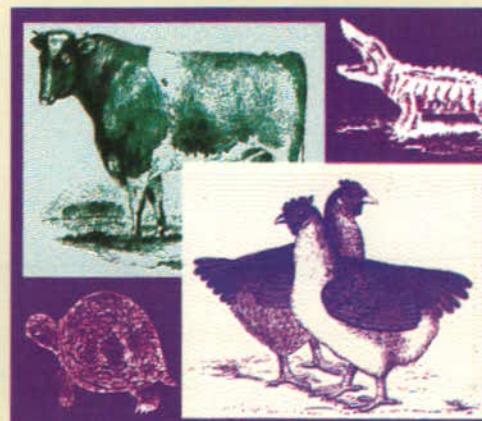
Kg of beef and 1 kg of chicken are not exactly the same, as chicken comes with skin and bones. Beef is the main Brazilian export to Israel. Brazilian pastures house the largest herd in the world with over 160 heads of cattle, and Brazilians are loyal and innovative beef consumers. The picanha, a prime cut, did not exist until the Fifties, when it was created to supply the Swiss market, and to become in the following years a Brazilian favorite.

Consumption in 1996 was around 34.2 kg per capita, and has been growing significantly for the last two years, a 22.5% increase over 1994 and 11.4% increase over 1995. And producers are struggling to expand the market further.

In the second-half of 1996, companies engaged in producing and marketing beef decided to take

measures to add value to the product. From now on, in a joint initiative of producers, industry entities, associations, slaughterers, and the commerce, the beef that reaches the consumer will have its quality monitored.

The campaign is being coordinated by the Permanent National Forum of Beef Producers. The campaign intends to stimulate beef consumption by launching a media campaign aiming at changing some misconceived perceptions, such as the prevailing idea that certain cuts are not as nourishing as prime cuts. Due to the Real Plan, there is only a 7% difference in their price.



## Ostriches, capybaras, turtles, and other beasts

The Brazilian domestic market currently consumes 3 tons of cayman meat and around 2 tons of capybara meat offered in barbecue restaurants.

As soon as Ibama, the government agency responsible for the protection of wildlife, normalizes the procedures, ostrich meat, for example, can be added to the menu. It costs 15% to 20% more than beef. The global market already consumes 1.5 thousand tons of ostrich meat, 180 thousand ostrich skins and 160 tons of its feathers. Actually, there is a large demand and the offer is short in ostrich feathers - samba schools alone buy 20 tons per year.

Kangaroo meat, cheaper than beef, is expected to hit French tables this Christmas.

Caymans, capybaras and

boars will soon be available in Brazilian supermarkets. Consumption, according to producers, doubled during last year.

Brazil is the world leader in frog farming, and the production in 1996 is expected to reach 200 tons.

The consumption of Amazon turtle and sweet water turtle meat is allowed by Ibama since August 1996 as long as the animals are raised in farms, not wild. Sea turtles, which are classified as endangered species, can not be marketed.

In the wake of the "crazy cow" syndrome the European market is willing to try new flavors.

**Typical products** - In addition to meats, Brazil will soon be

exporting "cachaça", a sugar-cane spirit, "paçoca", a dish made with manioc meal, and the typical cheese bread from Minas Gerais. The growing number of Brazilians of Japanese descent in Japan, called dekasseguis, resulted in the existence of over 1,200 "paçoca" points of sale in that country. Frozen cheese bread will be introduced through Italy in the European market this year. The next step programmed is to start exporting the frozen loaves to Mercosul countries.

Brazil exports from broom handles to "torresmo", crisp browned pork fat, including human hair, horns, coffee shells, silkworm eggs and butterfly wings. It also exports animal horns, traps, and cages to the US.

## MANTER A COMPETITIVIDADE APÓS TANTOS ANOS É UMA QUESTÃO DE EXPERIÊNCIA.

O SENAC de São Paulo possui uma rede de 50 unidades que oferecem atividades orientadas para favorecer o conhecimento em comércio e serviços. São programas de graduação, pós-graduação, atualização e especialização profissional, formação de técnicos e desenvolvimento de empreendedores, seminários, consultoria e os produtos da Editora SENAC São Paulo e da TV SENAC São Paulo. Tudo isso, nas áreas de Saúde, Informática, Idiomas, Comunicação e Artes, Turismo e Hotelaria, Recursos Humanos, Administração, Varejo, Gestão e Tecnologia Educacional, Moda e Decoração, Beleza, Gestão de Negócios e Educação Comunitária para o Trabalho. O SENAC é o parceiro certo para as pessoas e as organizações enfrentarem os desafios do terceiro milênio.



CONHECIMENTO EM  
COMÉRCIO E SERVIÇOS

Informações pelo telefone (011) 236.2000.

# Cada vez mais popular

MERCADO GLOBAL DE US\$ 2 BILHÕES É DISPUTADO PELOS FABRICANTES DE ULTRA-SOM DE ISRAEL

"Hoje o ultra-som é a tecnologia médica para obtenção de imagens mais popular que existe," diz o Dr. Zvi Friedman, gerente de marketing da *Diasionics Israel*. "Com exceção do raio-X convencional, o ultra-som usa a máquina mais barata, não emite radiações perigosas e o exame é rápido, que é o que torna o ultra-som uma tecnologia tão popular."

As vendas globais de máquinas de ultra-som bateram em US\$ 2 bilhões no ano passado. Nesse mercado disputado e competitivo, uma grande empresa israelense e duas micros se posicionaram de forma diversa. A grande empresa, *Diasonics Israel*, uma divisão da *Elbit*, está produzindo máquinas de ultra-som de porte médio dirigidas a todas as aplicações de ultra-som, exceto em cardiologia. A *Myriad Ultrasound Systems* está vendendo uma máquina para o diagnóstico e acompanhamento de distúrbios ósseos, especificamente osteoporose. A *MedSim* optou por uma tática diferente e está comercializando um simulador de ultra-som para a comunidade acadêmica.

A entrada de Israel no mercado de ultra-som começou com a *Elsclint* no começo da década de 80. A *Elsclint*, líder mundial na produção de equipamento médico para diagnóstico através da imagem, criou uma divisão de ultra-som que recebeu muito pouca atenção até 1991, quando foi transformada numa subsidiária, *Elsclint Technologies*.

Em 1994, a *Elsclint Tech* passou a produzir uma máquina de ultra-som para todas as aplicações menos as cardiovasculares. No mesmo ano a *Elbit*, acionista majoritária de *Elsclint* (44%), comprou *Elsclint Tech* por US\$ 20 milhões e, em conjunção com outros fabricantes de ultra-som comprados pela *Elbit* em outros

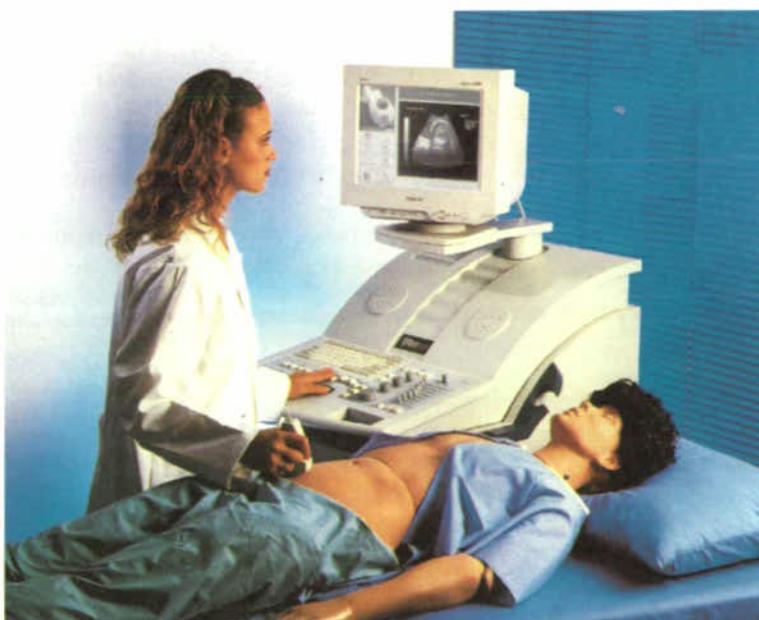
a *Diasonics Ultrasound* vendeu US\$ 200 milhões brutos, 10% da venda total de máquinas de ultra-som no mundo. A *Elsclint Tech*, em comparação, vendeu só US\$ 20 milhões em 1995.

É bem provável que as duas pequenas empresas de Israel, *Myriad* e *MedSim*, fechem algum tipo de acordo com a *Diasonics Israel* também. "Nós vamos tentar incluir a *Myriad* em nossa linha," diz Friedman. A *MedSim*, por sua vez, afirma que está em negociações com a *Diasonics* para integrar seu simulador em uma máquina de ultra-som, oferecendo ao comprador duas aplicações em uma única máquina.

"É preciso ser excelente em todos os aspectos e oferecer preços baixos," diz Friedman sobre o mercado. Ele explica que há três níveis de preço no mercado. Em um extremo, máquinas básicas que custam em torno de US\$ 20 mil. As médias custam de US\$ 50 mil a US\$ 80 mil, enquanto que as mais sofisticadas custam até US\$ 120 mil.

Uma das formas que a *Diasonics Israel* achou para ganhar competitividade foi usando um PC normal em suas máquinas, ao invés de um computador desenvolvido especialmente para este fim. Uma máquina da *Diasonics Israel* custa entre US\$ 65 mil e US\$ 75 mil.

A medida que a crise do setor de saúde nos Estados Unidos piora, os fabricantes de ultra-som lutam dura-



países, incorporou-a à *Diasonics Ultrasound*.

Também fazem parte do mesmo grupo a empresa norueguesa *Vingmed*, especializada em ultra-som para aplicações em cardiologia, a *Diasonics Ultrasound* original, na Califórnia, além da *Sontoron Ultrasound*, que tem escritórios na Europa e na Ásia. A última aquisição, *Elsclint Tech*, se tornou oficialmente *Diasonics Israel* no dia primeiro de abril de 1996.

A estratégia da *Elbit* é clara: dona de empresas estratégicamente distribuídas pelo mundo, com uma grande gama de produtos, pode vir a tornar-se a líder num mercado extremamente competitivo. Em 1995,

mente para sobreviver em seu maior mercado. Com as companhias de seguro e assistência hospitalar cortando custos drasticamente, testes como o ultra-som são uma das primeiras despesas a serem cortadas.

Os Estados Unidos, é obvio, não são o único mercado para os fabricantes. Mercados emergentes incluem o Oriente, apesar de alegações de que o Japão impede a venda de produtos estrangeiros no país. A Europa Oriental está interessada em ultra-som, mas é um mercado de baixo poder aquisitivo e pouco promissor. Já a América do Sul tem boas probabilidades de se tornar um bom mercado.

A *Myriad*, localizada no Parque Científico Kiryat Weizmann, optou por ficar longe do mercado principal de ultra-som e focar seus esforços em uma tecnologia exclusiva para diagnóstico de desordens ósseas e osteoporose. Um dos problemas ao usar ultra-som para ob-

servar os ossos é causado pelo tecido macio que os circunda e que causa uma margem de erro de 5%. O *SoundScan 2000* mede a densidade e elasticidade do osso eliminando essa margem. Outras empresas também vendem equipamento similar, mas a *Myriad* afirma que é a única empresa que fabrica uma máquina capaz de analisar a fragilidade da camada cortical do osso, cuja condição é um fator básico na resistência a fraturas.

Rapoport criou a *Myriad* com um produto (a tecnologia básica evoluiu de testes usados para medir a resistência do aço) e um foco. Levantar o capital foi relativamente fácil. Um dos fãs da empresa é Yadin Kaufmann, presidente da *Veritas Venture Capital Management*, que acreditou na empresa, segundo Rapoport, desde que ela não era mais que um projeto ambicioso no papel.

Com ajuda de Kaufmann, Rapoport conseguiu US\$ 400 mil. Dezoito meses

mais tarde, obteve US\$ 1,5 milhões. Uma das melhores oportunidades da *Myriad* depende de um medicamento para o tratamento de osteoporose recentemente desenvolvido pela *Merck*. A *Merck* introduziu *Fosamax* no mercado este ano, e estima vendas de US\$ 2,5 bilhões. A chave da estratégia da *Merck*, entretanto, é o uso de boas técnicas para diagnósticos e uma conscientização do público.

“Não há nenhuma razão pa-

ra ter máquinas de diagnóstico precisas se não há tratamento eficiente, e vice-versa,” diz Rapoport. “É do interesse das duas companhias tornar as máquinas acessíveis a grandes massas da população”. Apesar de nada explícito haver sido dito, fica implícita a possibilidade de uma parceria estratégica com a *Merck*.

“Nos Estados Unidos tudo que se relaciona com osteoporose está na moda,” diz Rapoport. “A *Merck* está agitando as águas e a osteoporose deve estar no topo da agenda médica nos próximos anos.”

De cada três mulheres no Estados Unidos, uma sofre de osteoporose quando envelhece. Um dos principais tratamentos hoje é a terapia de substituição hormonal. Entretanto, devido aos desagradáveis efeitos colaterais, as mulheres relutam em seguir a dieta e o tratamento.

O *SoundScan 2000* é vendido em mais de 30 países pela metade do preço (US\$ 40 mil) de equipamentos convencionais (absorptometria de raio-X de energia dual) mais barata, a qual usa radiação para diagnosticar a osteoporose. Por esse preço, garante Rapoport, ela se torna acessível para instituições menores e clínicas médicas. A *Myriad* já instalou 170 máquinas desde que iniciou suas vendas em 1995.

“Nós tornamos o ultra-som mais barato do que uma similar baseada na tecnologia de radiação,” diz Rapoport. “O *SoundScan* mostra a densidade do osso e sua elasticidade - um parâmetro fundamental no diagnóstico de osteoporose. A aplicação é mais segura, além de fornecer uma estimativa melhor da fragilidade do osso”.

A *Myriad* recebeu a aprovação de vários países na Europa e está se submetendo ao processo de aprovação do FDA americano. Rapoport pretende colocar ações da empresa no mercado no futuro; seu objetivo é se tornar uma empresa com faturamento de US\$ 50 a US\$ 60 milhões até o ano 2000.

# EJCHEL & FERRARI

Law Office and Legal Advisors

Labor Law

Administrative Law

Civil Law

Tax Law



Se, por um lado, as máquinas de ultra-som são fáceis de usar, interpretar os dados é bem mais difícil. Para o leigo, um ultra-som parece pontos de luz ou nuvens no céu.

Surgiram vários problemas recentemente nos Estados Unidos devido a erros de diagnóstico cometidos por técnicos mal treinados. Por essa razão, a *Radiological Society of North America* (RSNA, sociedade americana de radiologia) aumentou as exigências para licenciar técnicos e radiologistas. A *MedSim*, uma empresa recém fundada em Israel, decidiu que poderia ajudar a resolver o problema.

Há dois anos atrás, três ex-pilotos da Força Aérea israelense decidiram usar sua experiência no desenvolvimento de simuladores de vôo para criar um produto completamente diferente - um simulador de ultra-som.

Em conjunto com dois médicos americanos, Ronnie Tepper e Gary Meller, os ex-pilotos (que haviam

decidido seguir cursos de engenharia e administração de empresas) fundaram a *MedSim*, uma empresa que usa simulação em aplicações médicas.

Com US\$ 2 milhões obtidos de fundos de capital de risco e investidores particulares, a *MedSim* criou o *UltraSim*, seu primeiro produto. "Essa máquina permite aos profissionais e técnicos da saúde treinar em manequins, ao invés de pacientes ou colegas," diz Nimrod Goor, o presidente da *MedSim*, com sede em Kfar Sava e um escritório na Flórida. Que ele saiba, o *UltraSim* não tem similares.

O simulador, que fornece aos técnicos e estudantes imagens de ultra-som em três dimensões, usa dados reais coletados de pacientes no Hospital Meir em Kfar Sava e Thomas Jefferson em Filadélfia, nos Estados Unidos.

Os dados estão guardados em um CD-ROM que inclui casos normais e anormais, com aproximadamente 30

imagens por unidade de treinamento cobrindo uma grande variedade de áreas anatômicas. O primeiro módulo lançado pela empresa fornece imagens de obstetrícia/ginecologia. Serão lançados também módulos para a área abdominal, superficial / pequenos órgãos, e cardiologia /vascular nos próximos meses. A empresa também está preparando módulos da área transvaginal, transrectal e procedimentos de biópsia.

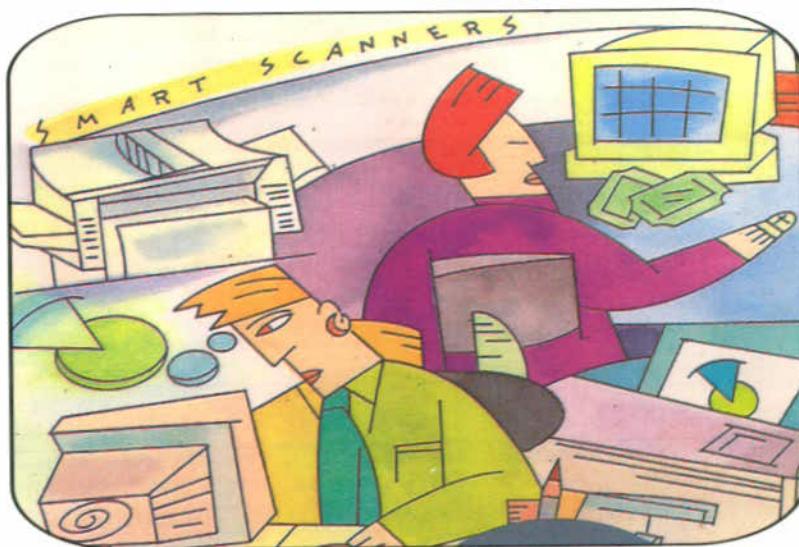
O *UltraSim* está sendo adaptado para a *American Registry of Diagnostic Medical Sonographers* (ARDM), o órgão que aplica exames para o licenciamento de técnicos. O ARDM pretende utilizar o *UltraSim* em seus exames práticos.

A companhia recebeu um prêmio da *Israeli Small Business Administration*, o órgão israelense de incentivo às pequenas empresas em 1996. Após haver sido lançada na conferência da RSNA em novembro de 1995, a empresa recebeu 30 encomendas dos Estados Unidos. As

AGORA EM ALPHAVILLE

# Lena&Prado

*Soluções Gráficas*



SOLUÇÕES  
GRÁFICAS PARA  
QUEM NÃO TEM  
TEMPO A PERDER

- FOTOLITO
- SCANNERS COLORIDO
- PROVAS COLORIDAS
- GRÁFICA RÁPIDA
- BIRÔ

Lena&Prado, FILIAL ALPHAVILLE

CALÇADA DAS PALMAS, 20 - CENTRO COMERCIAL ALPHAVILLE  
TEL/FAX 7295-4912

entregas começaram a ser feitas em junho de 1996.

Vendida a US\$ 45 mil, a máquina custa quase tanto quanto uma máquina de ultra-som média, porém Goor afirma que seu produto é necessário. Em primeiro lugar, a comunidade médica está restringindo a quantidade de exames gratuitos feitos em estudantes ou

modelos. Apesar dos efeitos colaterais do ultra-som serem mínimos, ainda é mais seguro usar um manequim.

Em segundo lugar, é caro treinar em hospitais. O equipamento custa muito e o custo fixo de um quarto no hospital é alto comparado ao de uma sala de aula.

Finalmente, o treinamento inde-

pende dos pacientes que porventura puderem ser encontrados. O simulador fornece uma ampla gama de casos e dados clínicos.

Se as negociações forem frutíferas, Nimrod espera oferecer aos compradores hardware e software que podem ser integrados com o hardware que emite a onda sonora real numa única máquina.

## ENGLISH RESUME

# Medical technology

"Ultrasound is the most popular imaging modality in use today," says Dr Zvi Friedman, market manager at Diasonics Israel (formerly Elcinst Technologies). It has the lowest price tag on an imaging machine, except for the simple X-ray. It is non-radiating and operates quickly which is why it's so popular." Sales of ultrasound machines reached \$ 2 billion worldwide last year. In such a crowded, competitive market, one large Israeli company and two smaller operations have taken up different positions. The larger company, Diasonics Israel, a division of Elbit, is producing mid-range ultrasound machines targeted at all ultrasound application except for cardiology. Myriad Ultrasound Systems is selling a machine for the diagnosis and monitoring of bone disorders, specially osteoporosis. MedSim has taken a different tactic and is marketing an ultrasound simulator to the academic medical community.

Israel's penetration of the ultrasound market began with Elcinst in the early '80s. Elcinst, a world leader in production of medical diagnostic imaging equipment, created an ultrasound division which it largely ignored until 1991 when it turned it into a subsidiary, Elcinst Technologies.

In 1994, Elcinst Tech began producing a successful ultrasound machine for all applications except cardiovascular. This year, however, Elbit, a major shareholder in Elcinst

(44 percent), bought Elcinst Tech for a \$ 20 million and together with other ultrasound companies acquired by Elbit internationally, incorporated it into Diasonics Ultrasound.

Elby's strategy is clear: strategically placed companies around the world, with a wide range of products, will allow it to become a leader in a competitive market. Diasonics Ultrasound grossed \$200 million in 1995, 10 percent of worldwide sales in ultrasound machines. Elcinst Tech in contrast, sold only \$20 million worth of products in 1995.

"You have to be excellent in every aspect and low in the price," says Friedman of the market. He explained that there are three price levels for ultrasound machines. Low-range machines start at around \$20,000. Medium-range machines sell for \$50,000 to \$80,000 and high-priced machines go up to \$120,000.

One of the ways Diasonics Israel stays competitive is by keeping costs down by producing by producing a machine that uses a regular PC, instead of a internally developed computer. A Diasonics Israel machine costs between \$65,000-75,000.

The US, of course, is not the only market for ultrasound machines. Growing markets include the Far East, although Japan allegedly will not let foreign companies in to sell their products. Eastern Europe is interested in ultrasound but as cost sensitive

market, it holds little promise of becoming lucrative. South America has a good chance to become a lucrative market. "SoundScan 2000 measures the density and elasticity of bone without soft tissue error. While other companies have developed similar products, Myriad claims to be the only company with a machine that can assess the fragility of the cortical bone layer, the condition of which plays a major role on fracture resistance.

One of Myriad's biggest hopes lies in a osteoporosis drug recently developed by Merck. Merck introduced Fosamax this year, with predicted sales of \$2.5 billion. The keys to Merck's strategy, however, are the availability of good diagnostic techniques and broadening the public's awareness.

"There's no point for diagnostic machines if there is no treatment and vice versa," says Rapport. "It's in the interest of both companies to make accessibility of instrumentation possible to masses in the population. "While no explicitly mentioned, implicitly to this conversation was the possibility of a strategic partnership with Merck.

"In the US there is a big boom around everything related to osteoporosis," says Rapport. "Merck is making waves and osteoporosis is expected to become a hot agenda in coming years."

One out of three women in the US suffer from some degree of osteoporosis as they age. In order to identify this

## ENGLISH RESUME

population, all women need to be measured consistently. One of the main treatments today is hormone replacement therapy.

SounScan 200 is sold in over 30 countries at half the price, (\$40,000), of the most popular (dexa dual energy X-ray absorptionetry) machine, which uses radiation to diagnose osteoporosis. At this price, Rapport claims, it is more affordable for smaller institutions and doctor's clinics, making it more available to the larger population. Myriad has installed at about 170 machines since it began selling in 1995.

"We made ultrasound cheaper than a similar radiation based machine", says Rapport. "SoundScan shows density of bone and reflects its elasticity - an important parameter (when diagnosing osteoporosis). Not only is the application safer but it gives a better estimate of fragility."

MedSim, a small Israeli start-up, has stepped into alleviate this problem.

Two years ago, three Israelis ex-air force pilots called on their experience in developing flight simulators to come up with an entirely different product - an ultrasound simulator.

Teaming up with two US doctors, Ronnie Tepper and Gary Meller, the ex-pilots (who had gone on to study engineering and business), created MedSim, a company using simulation

for medical applications.

With \$2 million raised from venture capital funds and private investors, MedSim created UltraSim, its first product. "This machine allows healthcare professionals and technologists to train on a mannequin rather than on patients or colleagues," says Nirmond Goor, CEO of MedSim, which has headquarters in Kfar Sava and an office in Florida. As far as he knows, UltraSim is the only product of its kind on the market.

The simulator, which provides technicians and students with 3-D ultrasound pictures, uses data collected from real patients in Meir Hospital in Kfar Sava and Thomas Jefferson Hospital in Philadelphia, PA.

The data is stored on CD ROM. It includes normal and abnormal cases, with about 30 different scans per training unit (or module) covering a variety of anatomical areas. The company's first model provides ultrasound scans of obstetrics/gynecology. It will be adding modules for abdominal, superficial/small parts, echocardiology, and vascular scanning in coming months.

UltraSim is being customized for the American Registry of Diagnostic Medical Sonographers (ARDM), which conducts licensing exams for

sonographers. It plans to incorporate UltraSim into its practical exam.

The Company was awarded the "Outstanding Small Company" award by the Israeli Small Business Administration for 1996. After being introduced at the RSNA conference in November 1995, it received over 30 orders in the US. Deliveries are expected to begin in June '96.

While at \$45,000, the machine is almost the price of a mid-range ultrasound machine, Goor says his product is necessary. For a start, the industry is restricting the amount of free scanning done on fellow students or models. While the side effects of ultrasound seem minimal, it is still safer to use a mannequin.

Secondly, it is costly to train in hospitals. Equipment is expensive and the overhead of any single room in a Hospital is high compared to simply setting up a machine on a classroom.

Finally, there is no dependency on the patients who come in. The simulator provides a broad range of cases and clinical data.

If the negotiations with Diasonics work out, Nirmond hopes to offer customers the simulator's hardware and software which could be incorporated with the actual sound wave emitting hardware from a real ultrasound machine.

## ZIM DO BRASIL



**ZIM SWINGS YOUR CARGOES WITH GRACE**

# O futuro já chegou

Tecnologia de ponta, termo sempre presente quando o tema em pauta é Israel, não poderia deixar de se aplicar também à medicina. A parceria entre pesquisadores e o setor industrial tem sido o fator principal dos avanços na fabricação de sofisticados equipamentos médico-hospitalares que disputam e conquistam cada vez mais o mercado internacional e, principalmente, os emergentes como a América do Sul e a Ásia. Através da Elscint, líder israelense na área de diagnóstico por imagem, chegam ao Brasil os mais modernos aparelhos para tomografia computadorizada, medicina nuclear, ressonância magnética e mamografia.

Somente em 1995, a subsidiária brasileira registrou um aumento de 50% nas vendas comparadas com o ano anterior. Entre seus clientes estão o Hospital Israelita Albert Einstein, a Unidade Radiológica Paulista (URP), que possui várias clínicas; o Sidi., responsável pela instalação de equipamentos no Instituto de Cardiologia da Fundação Universitária de Cardiologia do Estado de Rio Grande do Sul e no Hospital Ernesto Dornelles; o Grupo Dimen; Hospital do Câncer, Beneficência Portuguesa e outros.

A Elscint de Israel transfere para o Brasil a sua tendência de atuar em conjunto com centros de pesquisa. Atualmente, o Departamento de Medicina Nuclear da Unicamp utiliza equipamentos da Elscint, tendo se tornado um dos mais avançados centros de treinamento do setor. A Unicamp realiza em média 13 mil estudos em Medicina Nuclear por ano, envolvendo 18 residentes em atividades clínicas e de pesquisa.

O Centro de Medicina Nuclear de

Minas Gerais está trabalhando com o ApexView, um equipamento de alta tecnologia que lhe permite acessar seis unidades instaladas em três cidades, distantes 400 quilômetros uma da outra.

Ao mesmo tempo que amplia seu mercado e estreita a cooperação com universidades e centros de pesquisa, a Elscint do Brasil continua atuando em colaboração com o Hospital Israelita Albert Einstein, um dos pioneiros na utilização dos equipamentos israelenses e que pode ser considerado uma vitrine da tecnologia da empresa no Brasil.

A subsidiária brasileira, presidida por Israel Schleif, é responsável por todo o mercado da América do Sul. Além da qualidade de seus produtos, a Elscint do Brasil garante a instalação e toda a assistência técnica e de manutenção. Sua equipe é integrada por engenheiros cujo objetivo principal é dar aos clientes todo o suporte necessário. Além do escritório em São Paulo, mantém outro no Rio de Janeiro, além de representantes, engenheiros e técnicos em todo o Brasil.

**O começo** - A história da Elscint começou no Instituto de Tecnologia de Haifa (Technion), em 1969. Fundada por um grupo de cientistas, tinha como objetivo transformar pesquisas científicas em produtos comercializáveis. Desde o início de suas atividades, a empresa concentrou-se no campo de diagnóstico por imagem, sempre em busca de inovações tecnológicas.

Atualmente, faz parte do Grupo de Indústrias Eletrônicas Elron, possui quatro fábrica em Israel, 13 subsidiárias e mais de 1.800 funcionários ao redor do mundo, além de ter suas ações negociadas na Bolsa de Israel e de Nova York.

## ENGLISH RESUME

## The medicine of the future in Brazil today

Researches in partnership with manufacturers are driving force that leads to breakthroughs and the creation of new and improved medical and hospital equipment. Sophisticated diagnostic equipment is conquering an increasingly larger share of the global market and, particularly, of the emerging markets like Asia and South America. It is through Elcinst, the Israeli leader in the imaging diagnostics machine market, that Brazil is receiving the most modern equipment for computerized tomography, nuclear medicine, magnetic resonance and mammography. In 1995 alone, Elcinst's subsidiary in Brazil reported a 50% increase in sales over 1994.

Israel's Elcinst brought to Brazil its policy of working in partnership with research centers. Unicamp's Nuclear Medicine Department, that use Elcinst's equipment, has became one of the most advanced training centers in this field.

The Minas Gerais Nuclear Medicine Center is currently working with the ApexView, a state-of-the-art equipment that allows doctors to access six different units, in three different cities 300 miles away.

At the same time as its expands its market and develops a closer relationship to universities and research centers in Brazil, Elcinst continues to develop activities in partnership with Hospital Israelita Albert Einstein, one of the pioneers in importing Israeli medical equipment and a showroom of Israeli technology in Brazil. The Brazilian subsidiary, led by Israel Schleif, is responsible for all South America.

# Uma história de sucesso

Ano: 1952. Local: a pequena vila de Naharia, na costa Norte de Israel. Empresa: *Iscar Ltd.* Ramo: ferramentas industriais. Objetivo: atender o mercado interno. Ano: 1995. Local: Parque Industrial Tefen, Norte de Israel. Empresa: *Grupo Iscar*. Ramo: ferramentas de corte de alta tecnologia para uso na indústria aeronáutica, automobilística, militar, eletrônica, de telecomunicações, de equipamentos médicos e de construção. Objetivo: atender o mercado externo. Faturamento: US\$ 550 milhões.

De uma pequena empresa fundada por Stef Wertheimer, a *Iscar* tornou-se uma das três maiores do mundo em seu segmento, exportando cerca de 97% de sua produção. Com 25 subsidiárias e 20 agentes em 46 países de seis continentes é também o carro-chefe do Parque Industrial Tefen. Cinquenta e dois por cento de sua produção destina-se à Europa; 30% para o continente americano; e 18% para o Japão, África do Sul, Austrália e Nova Zelândia. Possui fábricas nos Estados Unidos, na Holanda e na Suíça.

O Grupo *Iscar* caracteriza-se pelo

desenvolvimento de produtos de alta tecnologia, sendo membro de diversas associações internacionais, como a Sociedade Americana de Metais e o Instituto Internacional para Produção e Pesquisa de Engenharia.

Nascido na Alemanha, Wertheimer chegou a então Palestina em 1937, aos dez anos de idade. Trabalhou como aprendiz em uma loja de fotografias, onde aprendeu noções básicas de engenharia ótica. Durante a Segunda Guerra Mundial, trabalhou no reparo de aparelhos de ar-condicionado para o exército britânico, que ocupava a região. Em 1945, assumiu a chefia de uma fábrica de munições. Em 1952, fundou a sua própria companhia.

A percepção de que o segredo para o seu crescimento dependia do mercado externo levou Wertheimer já em 1958 a exportar os seus produtos. Em 1962, iniciou a venda de tecnologia para a Holanda e, em 1964, começou a patrocinar a Escola Zur de Aprendizes em nível de 2º Grau. Em 1971, abriu a subsidiária americana. Em 1976, apresentou aos clientes a ferramenta "Grip", que se

tornou um padrão industrial adaptável para vários usos.

A presença crescente de produtos com o selo *Iscar* no mercado europeu levou à abertura das subsidiárias na Europa a partir de 1977. Em 1979, o faturamento decorrente de exportação do grupo é de US\$ 10 milhões. Em 1982 a *Iscar* transfere-se para a região de Tefen; em 1983 fatura US\$ 32 milhões e, em 1984, é criado o Parque Industrial Tefen, um polo tecnológico onde robôs enfileirados carregam ferramentas e monitoram todo o processo de produção. Engenheiros e programadores de softwares integram a maior parte da mão-de-obra.

A partir de 1990, a *Iscar* concentrou suas atividades na criação de uma linha totalmente nova de ferramentas de precisão que, a exemplo da linha "Grip", pode ser utilizada para diferentes aplicações. Lâminas para turbinas de motores a jato, moldes de alta precisão, peças de giroscópio para painel de controle em aviões e ferramentas de corte para metal duro são alguns de seus produtos distribuídos no mundo inteiro.

Várias empresas integram o Grupo



## Israel Discount Bank Ltd.

Matriz: 27 Yehuda Halevi Street, Tel Aviv,  
Mais de 270 filiais em Israel e no Exterior.

### REPRESENTANTE NO BRASIL

RUBEN PAZ

Av. São Luiz, 50 - 28º andar - cj. 282-A - Ed. Itália - São Paulo - Fone: (011) 231-5211 - Fax: (011) 259-4897

### ISRAEL DISCOUNT BANK OF NEW YORK

511 Fifth Avenue, New York, NY 10017

Membro do FDIC

### Agências:

Miami, 14 N.E. First Avenue Miami Beach, 420, Lincoln Road  
Los Angeles, 206 North Beverly Drive, Beverly Hills

### Representações:

Montreal, 2000 Peel Street, Toronto, 150 Bloor Street West

DISCOUNT BANK (LATIN AMERICA)

(Subsidiária do ISRAEL DISCOUNT BANK OF NEW YORK)

Rincon 390, Montevideo - Uruguay - Gorlero 903, Punta del Este - Uruguay

Escritórios de Representação: BUENOS AIRES, SÃO PAULO, SANTIAGO DO CHILE

*Iscar*: a *Microdent*, que produz portaferramentas para vários produtos do grupo; a *Blades Technologies International*, fabricante de componentes para aeronáutica; a *Plasel*, que faz moldes para componentes da indústria plástica; a *Paskal*, que atende ao setor agrícola; a *Micro Tool*, responsável por micro-sistemas; a *Wood Division*, voltada ao setor de ferramentas para madeira; e uma unidade dedicada às necessidades da construção civil. O denominador comum de todas as empresas do grupo é o desenvolvimento e a aplicação da tecnologia de ponta.

**No Brasil** - Em São Bernardo, na rua Bela Vista, 77, próxima ao centro da cidade, está a *Iscar do Brasil Comercial Ltda*. A *Iscar* começou sua história no Brasil em 1990, através de um representante e, em 1994, obteve um faturamento de US\$ 2 milhões. A abertura de mercado, as perspectivas de crescimento e a estabilidade econômica estimularam a direção da empresa em Israel a tomar uma decisão: era hora de abrir uma subsidiária no Brasil como a única alternativa para conquistar uma fatia maior do mercado e de garantir aos clientes o padrão de qualidade de atendimento reconhecido no mundo inteiro.

Assim, em 1995, foi inaugurada a *Iscar do Brasil*, com uma equipe comercial e técnica que hoje conta com 45 profissionais e seis representações em todo o Brasil. Ao final do ano passado, o faturamento foi de US\$ 5 milhões e, segundo Joseph Kowen, diretor-presidente da subsidiária, a previsão para este ano é de US\$ 10 milhões, o que representa 10% do mercado brasileiro de ferramentas de corte de alta tecnologia. Atualmente, ela oferece cerca de 6.500 produtos.

Entre seus clientes estão alguns gigantes da indústria automobilística e do setor de auto-peças, como a *Mercedes Benz*, *Volkswagen*, *Ford*, *GM*, *Cofap* entre outros. O presidente do Grupo *Iscar*, Stef Wertheimer, esteve recentemente no Brasil

para a comemoração de um ano da subsidiária brasileira.

São realizados quinzenalmente seminários para clientes, na sede de São Bernardo. Cursos em Israel, na matriz, também acontecem duas vezes por ano. "A melhor maneira de nossos clientes conhecerem a nossa empresa, os produtos e, mais do que tudo, a forma como trabalhamos, é visitando nossas instalações e conversando com os profissionais. Os resultados são muito positivos não pelo aumento no volume de vendas ape-

nas, mas pela relação que se estabelece entre fornecedor-cliente", explica Eduardo Ribeiro, gerente Comercial e de Marketing da empresa. Somente este ano, 60 clientes participaram de cursos em Israel.

Nos planos da *Iscar do Brasil* está a abertura de uma fábrica para produção das ferramentas com utilização de uma tecnologia mais simples. Com representantes na Argentina, Chile e Paraguai, a *Iscar* pretende centralizar no Brasil as vendas para o Mercosul.

## Campinas, novo pólo de investimentos

Campinas, a segunda maior cidade do Estado de São Paulo, é a única do Brasil a possuir uma Secretaria de Cooperação Internacional. Criada há três anos, promove a aproximação entre o empresariado local e de outros países nos setores industriais, de serviços e científicos. Atualmente, está estudando a possibilidade de firmar um convênio de Cidade-Irmã com uma região israelense que tenha um perfil semelhante a Campinas. A idéia deste convênio surgiu durante uma visita da cônsul-geral de Israel Dorit Shavit a Campinas, quando se reuniu com o secretário Manuel Cardoso.

Segundo o secretário, a cidade possui várias características que poderão atrair investimentos e também possibilitar a formação de parcerias e joint-ventures com empresários de Israel. Trinta e cinco das 500 maiores empresas do mundo operam na região de Campinas; ela concentra também 9% do Produto Interno do Brasil e 20% da produção do Estado de São Paulo. Tem significativa atuação nos segmentos de química, de máquinas e equipamentos, de couros e papel.

Tem duas grandes universidades - a Universidade Estadual de Campinas e a Pontifícia Universidade Católica (PUC),

além de vários centros de pesquisa. A presença de empresas como a IBM, a Compac, o CPqD da Telebrás transformaram a região em um pólo industrial de desenvolvimento tecnológico.

O aeroporto de Viracopos, onde funciona um trade-point, e a malha ferroviária e rodoviária que corta a região, além da hidrovia Tietê-Paraná, estão fazendo de Campinas a porta de entrada do Mercosul. "Esta afirmação não foi feita por mim, mas por um empresário espanhol que visitou a cidade recentemente", diz Manuel Cardoso.

A Secretaria possui um banco de dados ligado ao Ministério das Relações Exteriores chamado Sipri, no qual estão registradas as oportunidades de negócios que a região oferece. Através de uma parceria com o setor imobiliário, foi elaborado um cadastro das áreas disponíveis para instalação de novas indústrias.

Para Manuel Cardoso, uma aproximação maior com Israel poderá beneficiar, principalmente, as áreas médico-hospitalar, o setor de software e de alta tecnologia. O intercâmbio entre universidades e institutos de pesquisas, através de convênios específicos, também está na pauta da Secretaria.



Manuel Cardoso

# Soluções em telecomunicações

A tecnologia da *Tadiran Comunicações*, a maior empresa israelense do setor e a terceira no mercado mundial, está presente no Brasil desde 1991, representada pela *Compugraf Tecnologia de Sistemas S.A.*, empresa do Banco *Excel Econômico*. Consolidada no setor de informática, a empresa que atua no mercado desde 1982, decidiu estender sua atuação no setor de telecomunicações com o objetivo de mais uma vez oferecer ao mercado brasileiro uma tecnologia de última geração. "A escolha pela *Tadiran* está relacionada ao perfil da *Compugraf*, que segue a filosofia de sempre colocar no mercado soluções tecnológicas avançadas que atendam às necessidades e anseios de seus usuários", explica Marcos Reis, diretor da Divisão de Telecomunicações da *Compugraf*.

O crescimento no mercado brasileiro foi muito rápido, principalmente pelo caráter inovador das soluções apresentadas. Para conquistar o mercado, a *Compugraf* montou uma estratégia cuja peça-chave foi justamente a tecnologia avançada da *Tadiran*. Hoje, entre seus clientes, estão bancos, indústrias, hospitais, hotéis, seguradoras de saúde e concessionários de telefonia.

O relacionamento entre a empresa brasileira e a matriz israelense é, segundo Marcos Reis, um dos fatores responsáveis pela parceria, que está na Divisão de Telecomunicações desde a sua criação. Cerca de 400 sistemas *Tadiran* já estão instalados em todo o Brasil. "Nós estamos em contato direto com Israel. Visitamos as fábricas várias vezes por ano, conversamos com os engenheiros e técnicos. Explicamos o perfil do nosso cliente, as características do mercado, procurando soluções conjuntas para os problemas", enfatiza Reis.



Marcos Reis

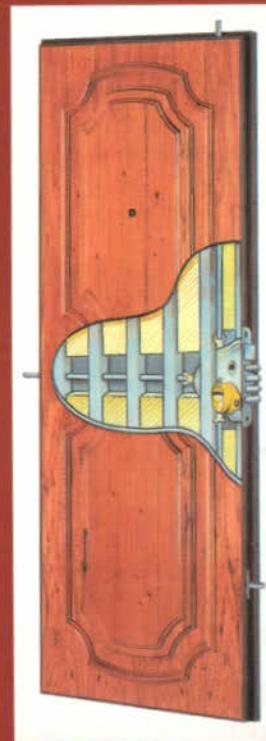
**Produtos** - Entre os produtos distribuídos pela *Compugraf* está a plataforma digital *Coral*, o produto básico da *Tadiran* à qual podem ser acoplados outros módulos. Ela possibilita a configuração de DAC (Distribuidor Automático de Chamadas), PABX/KS, Mesa de Operações Financeiras e a integração de várias soluções, como conexão com a área de informática, ramal digital sem fio e vídeo-conferências.

O *CoralLink*, uma aplicação do sistema *Coral*, permite a integração da plataforma de comunicação à rede de computadores de uma empresa. Através do *CoralLink* é possível integrar o setor de informática da empresa ao PABX. Permite que as

chamadas de uma Mesa de Operações Financeiras sejam transferidas para um operador específico que vê na tela as informações sobre a instituição que está ligando. A arquitetura do produto permite uma personalização de acordo com as necessidades, estendendo seu uso para outros segmentos.

A *Compugraf* desenvolveu a aplicação *Open Monitor*, que permite o registro, monitoração e/ou gravação seletiva de ligações telefônicas. O *Open Monitor* é útil para as empresas que devem manter um registro de ligações, gravando os diálogos completos ou apenas dados como data, hora e identificação do número de telefone de quem chamou.

## Portas de Segurança Mul-T-Lock.



- Blindada em Aço
- Anti-Arrombamento
- Chave "Interativa" Computadorizada
- Vários Modelos para Residência, Escritório ou Consultório
- 30 Anos de Experiência em Mais de 40 Países



**Máxima Proteção  
Para o Seu Patrimônio.**

**CENTRAL DE ATENDIMENTO**

**SP: (011) 706-5944 / RJ: (021) 255-4610**



**Mul-T-Lock. Segurança sem limites.**



O sistema QNET faz a conexão do PABX em rede privativa e engloba funções básicas de chamada. É indicado para empresas que possuem escritórios locais diferentes.

A Divisão de Telecomunicações da Compugraf vem atuando há quase dois anos também na área pública, oferecendo sistemas direcionados ao setor de redes de acesso, apresentando soluções para a rede de telefonia. Entre os produtos destacam-se o *Tadimux C-120*, que é um multiplexador de feixes digitais que permite a distribuição de até 120 canais de voz e dados. Já o *Wide Gain* é um sistema de distribuição de feixes digitais via rede ótica passiva, que possibilita a modulação de até 32 canais de 2Mbps em uma única fibra, responsável pela distribuição destes canais a usuários específicos, como provedores de serviços via Internet.

**Tadiran** - Nascida como uma empresa voltada ao setor militar, a *Tadiran Telecomunicações* transferiu para o setor civil a experiência adquirida ao longo dos anos. Hoje, é a maior empresa israelense no setor, exportando seus produtos para mais de 40 países. É a principal fornecedora de equipamentos para a *Bezeq*, a companhia telefônica de Israel e também da indústria, comércio e serviços do país. Mais de 60% dos seus funcionários são engenheiros ou técnicos. Detentora do certificado ISO 9000 em todas as suas unidades, a *Tadiran* mantém um Programa de Qualidade Total em cada área de operação.

## Robótica israelense no Mackenzie

Quem estiver interessado em conhecer o desempenho da robótica israelense, pode dar uma passada no Instituto Tecnológico do Mackenzie (ITM), em São Paulo, e ver, em ação, o *CIM - Computer Integrated Manufacturing*, um sistema automatizado de produção totalmente desenvolvido pela *Eshev*, uma das empresas líderes de Israel no setor, representada no Brasil pela *Probit*. A aproximação entre a Universidade e a tecnologia israelense é resultado de um convênio que o Mackenzie mantém com a Associação Universitária de Cultura Judaica.

O sistema da *Eshev* dá aos alunos a oportunidade de visualizarem a linha de produção de uma fábrica. Composto de três robôs, três controladores, uma esteira automatizada e máquinas operatrizes, o *CIM* é um protótipo da chamada *dark-factory*, ou fábrica sem mão-de-obra. Segundo Joel Lopes Trigo, gerente-geral do instituto, o Mackenzie foi pioneiro entre as universidades na instalação do *CIM* para fins didáticos.

Dois professores do Mackenzie - Wagner Ideali, gerente de Informática, e Waldemar Garcia dos Santos, responsável pelo Laboratório de Robótica, estiveram em Israel à convite da Associação Universitária de Cultura Judaica, participando de um treinamento na Universidade de Tel Aviv e visitando a fábrica da *Eshev* e o Parque Industrial Tefen.

A grande vantagem do *CIM* é sua flexibilidade. O ITM possui uma máquina italiana que foi enviada a Israel para ser adaptada para utilização com o *CIM*. "Não perdemos o investimento que havíamos feito e am-

pliamos a nossa capacidade de operação", explica Ideali. Para montar o *CIM*, o Mackenzie investiu cerca de US\$ 620 mil. "Na verdade, este valor



é apenas o investimento inicial, pois a tecnologia se desenvolve tão rápido que, em breve, seremos obrigados a comprar mais equipamentos", explica Joel Lopes Trigo.

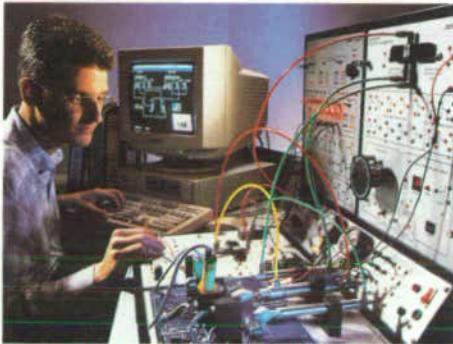
Sistemas de robótica semelhantes, também da *Eshev*, estão sendo usados no Senai, em São Paulo.

## Senai de Caxias do Sul adota sistema israelense

Em novembro de 1992, o Senai de Caxias do Sul (Rio Grande do Sul), inaugurou o seu Centro Tecnológico de Mecatrônica, com oito laboratórios. Todos os equipamentos são da *Degem Systems*.

Criado para atender as necessidades do parque industrial regional e nacional, o Centro Tecnológico de Mecatrônica tem capacidade para atender toda a América Latina.

Atualmente, cerca de 200 alunos participam dos cursos



técnicos ministrados por uma equipe de instrutores com formação superior.

Os laboratórios foram estruturados a partir de um conceito básico em mecatrônica: a integração de todas as tecnologias. "Da escolha do fornecedor dependia, em grande parte, o nosso sucesso. A satisfação que sentimos pela maneira como os sistemas foram integrados e estão funcionando é a melhor garantia que a empresa nos oferece de que tomamos a decisão certa.", afirma Amilton Carlos de Mello, diretor do Centro.

Durante as aulas, os estudantes trabalham em uma rede de doze estações e uma central, controlada pelo professor que pode, assim, avaliar o grupo.

O Centro também atua junto à iniciativa privada para implantação de sistemas autômatos e junto a universidades e instituições de pesquisa. Dentro desta perspectiva, foi feito um convênio com a Universidade de Caxias do Sul para automação de um fermentador biológico e a de assistência técnica para fornecedores da Agrale S.A., em parceria com o Sebrae/RS.

## Software aumenta a segurança na Internet e Intranet

Acaba de chegar ao mercado brasileiro uma solução para Internet e Intranet. É o Firewall-1, software que possibilita o controle de todos os processos de acesso de usuários a um determinado site. Ele chega trazido pela Compugraf através de um contrato de distribuição assinado com a Check Point Software Technologies Ltd, de Israel, empresa de softwares de segurança para conectividade.

"Uma questão que preocupa as grandes empresas que fornecem serviços via Internet é a segurança. O Firewall-1 é uma boa solução para esses casos, possibilitando o acesso



**Leonardo Scudere**

controlado entre departamentos e grupos de usuários a nível interno", explica Leonardo Scudere, diretor da Divisão de Serviços Internet & Intranet da Compugraf.

A partir de dezembro já estará disponível no mercado brasileiro a versão 3.0 do Firewall-1, que traz muitas novidades.

O diretor da Check Point, Timothy Straight, prevê que em 1999, o mercado global de sistemas de segurança vai movimentar cerca de US\$ 1 bilhão. Atualmente, a empresa israelense possui cerca de 40% do mercado mundial de sistemas de proteção, com mais de 6 mil licenças do Firewall-1 instaladas em vários países. México, Chile e Brasil estão na mira da Check Point e, segundo Straight, o mercado brasileiro deverá concentrar cerca de 50% das vendas da empresa na América Latina. A parceria com a Compugraf foi o primeiro passo neste sentido. Fundada em 1993, a

## A CONSIST IMPLEMENTA SEU FUTURO



*Consist Integrated Software Solution*

As empresas precisam cada vez mais de ferramentas de produtividade. Por isso, a Consist desenvolveu soluções corporativas adequadas a vários segmentos de mercado, prontas para serem implementadas em diversas plataformas de hardware e software, automatizando as rotinas de trabalho de sua empresa. As aplicações Consist representam um investimento seguro, em uma tecnologia líder, presente em mais de 45 países de todo o mundo.

A Consist Integrated Software Solution é composta por:  
**ConsistGL** (General Ledger)  
Sistema contábil-financeiro  
**ConsistFA** (Fixed Assets)  
Controle patrimonial  
**ConsistIM** (Inventory Management)  
Gestão de estoques  
**ConsistPO** (Purchase Order)  
Administração de compras  
**ConsistVC** (Vendor & Customer)  
Fornecedores e clientes



Consultoria, Sistemas e Representações Ltda.  
<http://www.consist.com> Tel.: 0800 112333

Av. das Nações Unidas, 20.727 CEP 04.795-100 São Paulo-SP Tel.: (011) 253-2333 Fax.: (011) 253-4988

no Mercosul são, segundo Hélio Diamant, diretor presidente da *Magic Software Brasil*, as razões que levaram a empresa a ampliar sua presença no país. Os dados refletem o crescimento. Em 1994, o seu faturamento foi de US\$ 200 mil; em 1995, de US\$ 1 milhão. Em 1996, em função das modificações com a separação da *Compugraf*, se manterá em US\$ 1 milhão. Mas em 1997 deverá chegar a US\$ 2 milhões.

O carro-chefe de seus produtos é o software *Magic*, uma ferramenta de desenvolvimento e gerenciamento de sistemas. Segundo Diamant, é adequado para as empresas que realizam grande número de transações no seu dia a dia. Com apenas treze comandos, o *Magic* permite a montagem de tabelas, a criação de bancos de dados e sua interligação à Internet, além de outras aplicações. Entre seus principais clientes estão *Círculo do Livro*, que emite cerca de 200 mil faturas por mês, possui 850 mil clientes ativos e 1 milhão e 500 mil não ativos. O *Hospital das Clínicas*, com seus três mil usuários, também está utilizando o *Magic* na sua rotina.

"Estes dois exemplos traduzem o que significa grande número de transações. Cada minuto economizado nas operações reverte em benefício para todo o sistema". O *Incor*, de São Paulo, a *Companhia do Metropolitano* e a *Yamaha do Brasil* também engrossam a lista de clientes. Fora do Brasil, a *Magic Software* atende ao *McDonald's*, ao *Club Med*, a *Rolls Royce* e a *Sony*, entre outros.



*Mesas pedagógicas da Positivo Informática*

## Tecnologia auxilia na educação

Cerca de 900 escolas espalhadas pelo Brasil estão utilizando softwares pedagógicos e material didático apostilado, elaborado a partir de tecnologia israelense, atingindo um total de 400 mil alunos. O grande responsável por este fato é o *Grupo Positivo*, de Curitiba, Paraná. O *Positivo* tem oito escolas próprias nas quais estudam 20 mil jovens. Além de um parque gráfico, a empresa atua na área de engenharia civil e turismo e possui também a *Positivo Informática*, responsável pela comercialização de softwares educacionais de Israel.

Segundo David Zylberstajn, diretor da *Positivo Informática*, o Estado Judeu é o maior fornecedor para a América Latina de tecnologia educacional. Atualmente, dez empresas israelenses da área estão representadas no Brasil, a maioria delas através da *Degem Systems*: a *Edusoft*, que é da própria *Degem*, a *PMD*, a *Comfy* e a *Best Technologies*, das quais possui os direitos de comercialização.

**Liderança** - No campo de softwares educacionais, Israel lidera o mercado, graças ao papel da pesquisa universitária e aos incentivos do governo. "Quando dizemos a nossos clientes potenciais que representamos empresas de Israel, o interesse é imediato.", explica Zylberstajn.

A *Positivo Informática* representa a *Degem Systems* desde 1993. Trezentas escolas, somando cerca de 150 mil

alunos, estão usando softwares da *Degem*. Seu público alvo são estabelecimentos de ensino de Pré-Escola, 1º e 2º Graus, além de escolas técnicas e consumidores em geral.

A *Degem* oferece softwares educativos de apoio curricular para as áreas de Matemática, Ciências, Física, Química, Biologia e ensino pré-escolar. Nesta área em especial possui um produto diferenciado: as Mesas Pedagógicas para crianças de 3 a 6 anos. Mais de 400 mesas já foram vendidas em todo Brasil, principalmente em Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul. As redes de escolas religiosas católicas são grandes clientes, pois fazem investimentos constantes em tecnologia, além de serem muito eficientes no que Zylberstajn definiu como "propaganda de boca a boca. Quando uma escola compra um tipo de material, imediatamente comunica outra, que acaba nos procurando".

Em São Paulo, escolas como a *Magno*, *Augusto Laranja*, *Montessori*, *Mater Dei*, *Bandeirantes*, *Renaissance* e *I.L. Peretz* também estão utilizando os softwares e equipamentos da *Degem Systems* no seu dia a dia. Ela comercializa também softwares para ensino de inglês - o *English Plus*, softwares para Mecânica, Eletrônica, Autotecnologia e Aiônica. Estes são produtos inéditos que já estão implantados em escolas federais e em várias unidades do Senai.

Em 1996, o faturamento no Brasil foi de aproximadamente US\$ 5 milhões e a previsão para 97 é de dobrar este número. A *Degem Systems* acompanha a instalação de seus produtos, garante o treinamento e suporte por dois anos.

# Novas matérias nas escolas

Ribeirão Preto, Rio Preto e Campinas estão participando de uma experiência educacional baseada em um projeto desenvolvido pelo *Technion* - Instituto Tecnológico de Israel. O Projeto TED - Tecnologia Didática, visa o ensino da tecnologia como disciplina da Pré-Escola ao 2º Grau. É um trabalho inédito no Brasil, que está sendo gradativamente implantado através de projetos-piloto.

Hoje a educação tecnológica assume papel fundamental e Israel tem muito a oferecer pela sua experiência em educação e pelos resultados obtidos ao longo dos anos, diz Shulamit Faier, do *Technion*.

Em 1995, Arnaldo Pinto, diretor-pedagógico do *Colégio COC*, que integra uma rede de escolas em Ribeirão Preto e outras cidades do Estado de São Paulo, visitou Israel, onde se encontrou com os responsáveis pelo projeto, no *Technion*. Ao retornar ao Brasil, resolveu implantar um projeto piloto nas unidades do *COC*.

Cerca de 600 alunos da 4ª à 8ª Série do 1º Grau participaram da fase experimental do projeto através de atividades extracurriculares. À partir de 1997, fará parte da grade curricular como uma nova matéria, denominada Tecnologia. Na 8ª Série, os alunos terão ainda um curso especial de Robótica.

Antes de dar início à experiência, os professores do *COC* foram treinados por profissionais da TED.

"No início existia uma curiosidade muito grande sobre o projeto. Mas eu, que já conhecia a TED, sabia que esta curiosidade logo se transformaria em um interesse muito maior, pela serie-

dade da proposta, e foi exatamente o que aconteceu", diz o professor Arnaldo Pinto. Segundo ele, o ponto principal do Projeto TED é a sua filosofia pedagógica. "Mais importante do que o aluno saber usar o computador, é ele saber como ele funciona, quais os estágios que foram necessários para se chegar a atual tecnologia", enfatiza.

Em Campinas, diferentemente de Ribeirão Preto e Rio Preto, o projeto piloto foi implantado em uma escola da rede municipal e não particular. "O objetivo é justamente avaliarmos de que ma-

neira crianças que vivem em condições diversas reagem aos mesmo projetos", explica Arnaldo Pinto.

Os sistemas TED são constituídos por *kits*, apostilas para professores e alunos, cursos de capacitação, apoio e acompanhamento aos docentes. Dentro da filosofia da TED, o computador é apenas uma ferramenta, mas não é a única ferramenta educativa. A adaptação dos sistemas TED às características e condições de cada país é feita através dos projetos-pilotos sob a supervisão de técnicos do *Technion*.

# *Suchodolski*

ADVOGADOS ASSOCIADOS

Rua Augusta, 1.819  
24º e 25º andares  
CEP: 01413-000  
São Paulo - SP

Fone: (011) 3171-0177

Fax: (011) 251-1541

E-mail: [suchod@ibm.net](mailto:suchod@ibm.net)

# Tecnologia do Brasil para Israel

Ser um parceiro estratégico de seus clientes, oferecendo soluções completas em informática, é um dos objetivos primordiais do grupo *Consist*. Fundada em 1972, a empresa brasileira iniciou suas atividades em Israel em 1990 e vem mantendo um crescimento constante. Um dos segredos de seu sucesso é a tecnologia da *Software AG*, contando com empresas coligadas em mais de 12 países, incluindo Israel, Estados Unidos, Alemanha, França, Espanha, Filipinas.

O Banco Central de Israel, utiliza os módulos de *General Ledger* e os *Consist Financials*, desenvolvidos no

Brasil. O *Banco Leumi*, o Instituto Nuclear de Pesquisa em Dimona, a metalúrgica *Soltam*, a Companhia Central de Eletricidade e o Centro de Processamento de Dados das Municipalidades, são outros usuários dos produtos da *Consist*.

A *Consist* conta com uma equipe de consultores para assessorar as empresas na utilização de sistemas operacionais, bancos de dados, desenvolvimento de sistemas, metodologias de redes, *downsizing*, *rightsizing*, entre outros.

Atualmente, a *Consist* opera no Brasil com mais de 700 funcionários e possui mais de quatro mil produtos

instalados em todo o território nacional. Em âmbito internacional, são mais de 45 mil instalações *mainframe* atendidas pela *Consist /Software AG*.

Além de distribuir os produtos da *Software AG*, a *Consist* possui um departamento exclusivo para desenvolvimento de sistemas aplicativos *cross-industries*, totalmente voltados para o usuário final. Possui também em São Paulo um Centro de Informática, com dez mil metros quadrados de área útil, com um Centro de Treinamento onde são ministrados seminários e cursos sobre soluções em informática.

## Hardware para escolas

A tecnologia israelense colocou nas escolas um equipamento que permite uma solução em redes de computadores PC. Ela possibilita ao instrutor controle total sobre as atividades dos estudantes e de recursos como impressoras, estações multimídia, projetores de slides e até videocassetes. É o Classnet, um hardware que chegou ao Brasil há quatro meses através da M.R. Comércio de Informática, de São Paulo.

A principal vantagem do Classnet é que é um hardware. Conectando-se em até 64 computadores simultaneamente, trabalha em qualquer rede, seja Novell, Lan Manager, Windows NT, mantendo a independência de hardware. Ou seja, é compatível com XT, AT, PS e Apple. Não é necessário que os 64 computadores utilizem a mesma rede ou programa, o que permite a adaptação do equipamento à estrutura de informática já existente.

Em 1994, o Classnet ganhou a Medalha de Prata da Worldcar Foundation, da Suíça graças ao avanço proporcionado no setor didático.

## ENGLISH RESUME

### CLASSNET

Computers are invading schools. Following the global trend, Israeli technology has launched a piece of hardware that makes it possible to connect PCs to form a network for training and management. The Classnet, as the equipment is called, was introduced in Brazil by M.R. Comércio de Informática, a company located in São Paulo.

The main advantage of Classnet over the competition is the fact that it is not a software, but a piece of hardware.

### MACKENZIE UNIVERSITY

If you are interested in learning about the performance of Israeli robotics, all you have to do is pay a visit to Mackenzie's Technological Institute (ITM) in São Paulo, and see the CIM - Computer Integrated Manufacturing - in activity. The CIM is an automated manufacturing system developed by Eshev, one of the major companies in the sector in Israel. In Brazil, Eshev is represented by Probit.

However, the university did not approach the Israeli high-tech company through commercial links only. The partnership resulted of an agreement between Mackenzie and the Jewish Culture University Association, that supports

cultural exchanges with Israel in numerous areas.

### ISCAR

"If you want it, it won't be a dream." The motto of the pioneers who built Israel still inspires Israelis, although the challenges faced today are different. Stef Wertheimer, 69, is best defined as an idealist with a pragmatic view in managing his business. Today he is a respected name both in Israel and worldwide for the manufacturing empire he built and the directness in expressing his views, even when they do not please everyone.

Owner of the Iscar Group, fifth largest private holding in Israel and third in the world in the cutting tools and blade sectors, he is the man who dreamed the Tefen Park, a high-tech industrial pole that will account for estimated revenues of US\$ 1 billion in the year 2005.

Located in Galilee, in the North of Israel, a few kilometers from the border of Lebanon, Tefen Park houses 50 high-tech companies engaged in exporting and is a company incubator. Before being murdered, prime minister Yitzhak Rabin, Wertheimer's friend and admirer, declared: "Twenty Tefens would double Israeli

# Maringá, Maringá

Campeã em vendas pelo segundo ano consecutivo



As empresas de transporte aéreo têm o maior orgulho em poder contar com parceria tão eficiente. Maringá Turismo, campeã em 94, bicampeã em 95 no ranking brasileiro de vendas de passagens nacionais e internacionais.

PORTFOLIO

AIR FRANCE

KLM

TRANS BRASIL

AmericanAirlines

Lufthansa

UNITED AIRLINES

BRITISH AIRWAYS

swissair

VARIG

EL AL

TAM

VASP

exports. This would change the economic, social, and security situation." All the more important for a country whose balance of trade is reason for concern.

1994 data shows that 70% of Tefen Park's production is export oriented. In 1994, sales abroad amounted to US\$ 325 million, 5 times more than ten years before, twice the average growth rate for Israeli exports.

#### FIREWALL-1

The most advanced solution for Internet and Intranet has just been introduced in the Brazilian market: the software Firewall-1, that allows the control of all the process for user access to a given site via Internet. Firewall-1 was introduced by Compugraf through a distribution agreement signed with its maker, Check Point Software Technologies from Israel.

"One of the major concerns of big companies that want to increase the offer of services through Internet is precisely security, and Firewall-1 offers a solution to this problem, especially as it allows the same controlled access procedures among departments and groups of users in the internal level", explains Leonardo Scudere, Compugraf's Internet & Intranet Services Division director.

#### TECHNION

Ribeirão Preto, Rio Preto and Campinas are taking part in an educational experiment based in a project developed by the Technological University in Haifa, Israel. The project, named Ted-Tecnologia Didática (pedagogical technology), was created in the Technion, and aims at the integration of Science and Technology teaching in the curriculum from the moment the child is enrolled in school until he or she graduates in high school. The project has no similar in Brazil, and is being gradually implemented through pilot projects in specific grades.

Ted was born within Technion's structure

but has already become an independent subsidiary specialized in pedagogical development for the teaching of Science & Technology. Haifa University also has a special department to train teachers in Science & Technology teaching in Israeli schools. "Teachers must be aware that they are not responsible only for a certain isolated subject in the curriculum. On the contrary, the subject is a central point that has to be linked to the other points", explains Shulamit Faier, Technion's representative in Latin America.

#### TECHNOLOGY FROM BRAZIL TO ISRAEL

One of the main targets of Consist is to become a strategic partner of its customers, offering complete solutions in data processing. The company, market leader in South America, is part of the Brazilian holding Consist, and the exclusive representative of the German corporation Software AG products in this market. It is associated to companies in over 12 countries, including Israel, the US, Germany, France, Spain, and the Philippines.

Consist's client portfolio includes Israel's Central Bank, that adopts the modules of the General Ledger and of Consist Financials and Budgeting, developed in Brazil; the Leumi Bank; the Nuclear Research Institute in Dimona; Soltam, a medium sized company that makes from canons to bank safes to pans; the Electric Power Central Company, and the Municipalities' Data Processing Center.

#### CAMPINAS, AN INVESTMENT POLE

Campinas, the second largest city in São Paulo state, is the only municipality in Brazil to have its own International Cooperation Agency. The agency, opened three years ago, is engaged in promoting associations between the local business community and its counterparts abroad in the areas of manufacturing, services and

technology. It is currently studying the feasibility of an agreement with a sister-city with a similar profile in Israel. The idea was born during a visit that Israeli consul-general in Campinas, Dorit Shavit, paid to Manuel Cardoso, the head of the agency. According to Mr. Cardoso the city has several features that may appear attractive to investors and lead to the formation of partnerships or joint ventures with Israeli companies.

#### MAGIC SOFTWARE

Magic Software Enterprises, a multinational company based in Israel, first entered the Brazilian market in 1993, represented by Compugraf. Last October, Magic opened a Brazilian subsidiary in an event headed by its international general-director, Eli Gonen. The company currently distributes its products in 60 countries and 21 languages.

#### POSITIVO

About 900 schools throughout Brazil are using pedagogical software and hard copy material developed from Israeli technological products, reaching a total of 400 thousand students. This fact is largely due to the holding Grupo Positivo, from Curitiba, the capital of the state of Paraná, the largest private educational organization in the country, with eight schools and 20 thousand students. In addition, the holding owns companies engaged in civil engineering, publishing, tourism and Positivo Informática, which is responsible for the marketing of educational software from Israel.

According to David Zylberstajn, a director of Positivo Informática, Israel is the largest supplier of educational technology in Latin America. Ten Israeli companies engaged in this sector are currently represented in Brazil, most of them by Degem Systems; Edusoft, which belongs to Degem, PM, Comfy and Best Technologies, which are marketed by Degem.

# ADVOCACIA IDEL ARONIS

## IDEL ARONIS LAW OFFICE

São Paulo - SP - Brasil - Rua Senador Feijó, 115 - 1º/2º/3º e 4º andares - CEP 01006-001  
Pbx (011) 605-7166 - Fax (011) 607-1969

# A beleza vem do Oriente

A MATERIA-PRIMA VEM DO MAR MORTO, E A TECNOLOGIA DOS LABORATÓRIOS EM ISRAEL

Um novo centro de beleza traz entre suas paredes o mistério do Oriente, os poderes das matérias-primas extraídas do Mar Morto e o segredo da tecnologia israelense. É o *Temple of Beauty*, um espaço que integra uma loja e um centro de estética em cerca de 450 metros quadrados, onde o personagem principal é sempre a mulher.

Representante exclusivo no Brasil dos produtos israelenses *Dr.Fischer* e *IMS Cosmetics*, o *Temple of Beauty* tem em suas prateleiras mais de 200 itens diferentes e conta com uma equipe de profissionais capacitada a oferecer os mais variados serviços na área de tratamentos faciais e para o corpo. Em seu Centro de Estética, agrupa o conceito europeu de spa por um dia, oferecendo às suas clientes a possibilidade de usufruir diversas opções como massagens, banhos de lama, aromaterapia e cromoterapia, sempre à base de produtos israelenses.

A opção por estas marcas foi feita por Roberto Marques, 33 anos, proprietário do estabelecimento, após uma visita a Israel no início de 96. "A viagem toda foi uma surpresa, pois descobri que as indústrias israelenses, além de fabricarem produtos a partir dos componentes do Mar Morto, estão utilizando as mesmas substâncias de última geração usadas pelos maiores centros de cosmética da França, Inglaterra, Alemanha, Estados Unidos e Suíça."

Variedade é o que não falta nas prateleiras do *Temple of Beauty*. São seis linhas diferentes da *Dr.Fischer*. *Geena Sea* traz os produtos criados com a lama, sais e água do Mar Morto. São cerca de 30 itens com classificação de acordo com o tipo de pele. Há também aqueles derivados



Produtos de Israel, agora, no Brasil

## ENGLISH RESUME

### Israeli Cosmetics for Brasilian women

*A new beauty center, located in Moema, a neighborhood in the city of São Paulo, shelters the mysteries of the East, the power of things extracted from the Dead Sea, and the secret of Israeli know-how.*

*It is the Temple of the Beauty, a 450 square meter shop and beauty parlor where every woman is a queen.*

*Temple of Beauty, the exclusive representative in Brazil of the Israeli Dr. Fischer and IMS cosmetic products. Roberto Marques, the 33 year old owner of the establishment, chose the bands Dr. Fischer Farmaceutical and IMS Cosmetics after a visit to Israel in early 1996.*

*Around 80 IMS Cosmetics products of the Soft Touch line are available at the Temple of the Beauty.*

*In spite of having opened shop in late 1996, Roberto Marques came to stay and is already thinking about the future. One of his plans is to grow through franchising.*

da lama, como as máscaras faciais, sais de banho, cremes nutritivos e hidratantes para mãos.

Uma das linhas mais antigas da *Dr.Fischer*, existente há mais de 15 anos no mercado, é a Ultra-Sol, que oferece ampla variedade de protetores solares com fatores de proteção de 3 a 45, trazendo alguns à base de gel e um específico para os olhos. Possui também uma linha infantil e vários produtos pós-sol com camomila e aloe vera. A Linha Ultra-Sol da *Dr.Fischer* é uma das poucas que trazem suas embalagens o selo do Instituto Nacional Americano de Luta Contra o Câncer de Pele

"Todos os produtos da *Dr. Fischer* Farmaceutical têm fator de proteção solar 15 e 16, considerados pelos dermatologistas como patamares mínimos para evitar danos causados pelo sol", afirma Roberto Marques. A empresa já possui os certificados ISO 9000 e 9002.

Aproximadamente 80 produtos da *IMS Cosmetics* estão expostos, como a linha a *Soft Touch*, a *AC-NO*, especial para combater a acne; e a *Liquid Power*, uma base cremosa que se transforma em pó em contato com a pele. "Em cinco tonalidades diferentes, foi um dos produtos que mais brilhou na Feira de Cosmética."

Um dos planos de Roberto Marques é crescer através de franquias, projeto que deverá ser implantado em seis meses.

Da área total do *Temple of Beauty*, localizado no bairro de Moema, em São Paulo, 150 metros são destinados à loja, com seus arcos e decoração que recriam a magia de Israel e do Oriente. O restante do espaço é dividido entre o Centro de Estética, um bar e o setor administrativo.

# Subsídios podem acabar

SEM OS SUBSÍDIOS, O SETOR HOTELEIRO DE ISRAEL PODE PARAR DE CONSTRUIR EM 1997

No final da década de cinquenta e no começo dos anos sessenta Israel recebia menos de 120 mil turistas por ano. Naquela época, somente um investidor muito otimista estenderia financiamento a qualquer obra que não fosse um conjunto residencial de concreto para receber a massa de novos imigrantes.

Agora, em 1996, hotéis de luxo são tão visíveis em Israel quanto lanchonetes de fast-food. Em 1995, 2,5 milhões de turistas visitaram o país.

Se, por um lado, o ambiente mudou radicalmente, um fator se manteve constante - subsídios ao investimento. Introduzidos pelo primeiro ministro David Ben Gurion na década de cinquenta e modificados em governos posteriores, eles estão hoje se balançando precariamente entre 13 a 25%, após terem sido recentemente reduzidos do nível de 16 a 29%. E correm o risco de ser alterados ou eliminados em 1997.

Estes subsídios, como tantas políticas do governo, encontram muitas resistências entre os cidadãos de Israel. Muitos acreditam que os subsídios servem apenas para aumentar os lucros de investidores e turistas, e que não beneficiam a sociedade como um todo. Do outro lado da batalha estão os investidores que afirmam que com o corte de subsídios haverá menos acomodações para turistas.

Moshe Jonas, gerente de investimentos da firma *Moritz e Teuchler*, acredita que "com a retomada do processo de paz poderemos caminhar. As pessoas vão se acostumar a vir do Egito e Jordânia quando a indústria se tornar mais eficiente e começar a vender pacotes para os árabes." Os cancelamentos após os ataques terroristas da primavera passada não desanimam os otimistas, que sabem que os turistas vão voltar.

O ministro de Turismo, Uzi Baram, calcula em cinco milhões o número de turistas nos próximos dez anos. Muito



espaço será necessário nos hotéis para receber esse enorme fluxo potencial de visitantes, atraídos a Israel por uma série de comemorações.

O turismo é segmentado. Há os peregrinos religiosos, que visitam a região a qualquer preço.

As empresas hoteleiras, prevêem que a construção de hotéis para receber as massas atraídas pela prosperidade será interrompida se o governo cortar um único shekel dos incentivos.

Um recém-chegado no setor, David Fattal, gerente geral do *Africa Israel Hotels*, afirma: "A lucratividade é baixa. Se continuar tão baixa e não houver incentivos não haverá mais construção em Israel." Esta empresa abriu seu primeiro hotel em Israel há três anos e já conta com 1.300 quartos espalhados por todo território, com mais 600 a ser entregues até o final do ano.

"As principais áreas de desenvolvimento tem sido Eilat, que tem uma lucratividade diferente e níveis mais altos de turismo, e o Mar Morto, para onde os investidores foram atraídos pelos incentivos," diz Fattal.

Em 1953, quando quase não existia turismo em Israel, os irmãos Federman construíram o *Dan Hotel*, um hotel de luxo com 121 quartos, telefones, banheiros e carpete cobrindo todo o chão. Sua mais recente aquisição é o *Dan Eilat*, uma propriedade de US\$ 90 milhões com spa, piscinas e restaurantes.

Ami Hirschstein, gerente geral do *Dan Hotels* que hoje conta com 9 hotéis e 2.500 quartos espalhados por Israel, afirma que o rendimento é de apenas 5%. "Se as condições piorarem os investidores vão construir flats onde a renda é muito mais alta. Se os incentivos forem muito reduzidos, ninguém mais construirá nada."

Segundo o Ministério de Turismo a taxa média de lucro não subiu pois *shekels* e dólares não flutuaram no mesmo sentido. Os donos de hotel gastam em *shekels*, que foram negativamente afetados pela inflação, enquanto que os dólares dos turistas não aumentaram no mesmo ritmo que os custos locais.

O baixo retorno, porém, não afasta os investidores. O gigantesco conglomer-

do Koor entrou no mercado hoteleiro há dois anos atrás. Ele não somente estabeleceu a cadeia de hotéis *Paradise* em diversos pontos de Israel como comprou parte da empresa aérea *Arkia* e a empresa de aluguel de carros *Eurodollar*.

Os críticos, além de não aceitar a manutenção de subsídios, também questionam se o tipo de trabalho oferecido pelo setor turístico - não especializado e mal remunerado - beneficia o país.

Segundo o Ministério do Turismo, o setor produz guias turísticos, agentes de viagens, profissionais de *marketing*, publicidade, administradores, cozinheiros e espaço para indivíduos empreendedores iniciarem seu negócio. A maioria dos empregados, no entanto, apenas limpa quartos e lava louça.

Apesar de programas de treinamento fazerem parte da política da empresa

*Africa Israel*, Fattal diz: "É uma profissão quebra galho para estudantes e outros que procuram emprego temporário. Muitos médicos e advogados pagaram seus estudos assim e muitos soldados trabalham em hotéis quando saem do exército."

Um porta-voz do Ministério de Turismo declarou: "Não acredito que o governo vá deixar de apoiar essa lei. O papel do governo é encorajar investidores e dar-lhes a segurança e o incentivo necessários para que eles obtenham um retorno sobre seu investimento o mais rápido possível."

Quantitativamente 1995 foi o melhor ano até hoje com 2,5 milhões de visitantes estrangeiros, um crescimento de 12% sobre 1994 e muitos milhões mais do que os 4 mil e quinhentos visitantes que vieram em 1948, ano do nascimento

de Israel. Cada turista gastou em média US\$ 1.300, um total de US\$ 3 bilhões gastos.

Aproximadamente 60% veio da Europa, 25% da América e uns 15% principalmente da Ásia e da África.

Em 1995 o país oferecia 300 hotéis com 36 mil quartos, 11% a mais que em 1994.

O investimento total em serviços de turismo chegará a US\$ 11 bilhões nos próximos dez anos, dos quais US\$ 2,5 bilhões sairão dos cofres do governo para instalar a infraestrutura, o *marketing* e incentivar os investidores.

Evidentemente, os números de 1996 não repetem estes bons resultados (ver gráfico). Mas os empresários do setor acreditam que esta é uma situação passageira, reflexo dos primeiros problemas encontrados no atual governo.

## **TURISMO NO BRASIL**

### **Os resultados são negativos**

Para cada US\$ 1 gasto no Brasil US\$ 5,14 são gastos no exterior pelos brasileiros. O déficit de janeiro a setembro de 1995, comparado ao mesmo período deste ano foi de US\$ 1.745 bilhão para US\$ 2.472 bilhões, ou seja 41,6% é a diferença entre o que os brasileiros gastam no exterior e o que os estrangeiros deixam por aqui. Em 1996 os brasileiros gastaram em viagens internacionais, US\$ 3.068 bilhões, 23,2% mais que os US\$ 2.489 bilhões gastos no ano passado. Já a entrada de turistas estrangeiros foi 19,9% menor. Caiu de US\$ 744 milhões para US\$ 596 milhões.

Estes números incluem as despesas com hotéis, restaurantes, compras, mas não incluem a passagem aérea. "O saldo negativo do turismo internacional é um dado importante, mas ainda não atinge níveis preocupantes", diz Caio Luiz de Carvalho, presidente da Embratur. "Para o Brasil é mais importante o turismo interno". Segundo ele o turismo movimentou em 1995, R\$ 45 bilhões em transporte, hotéis e restaurantes. "Eu prefiro fazer um paulista de Ribeirão Preto conhecer o próprio país, a trazer dois europeus ao Brasil. O brasileiro prefere ir ao exterior porque enfrenta algumas dificuldades, entre elas os financiamentos. Para o exterior os juros das parcelas são de 1% ao mês, no turismo interno sobem para 7% ao mês." acrescenta.

*Sua empresa pode ter um  
Departamento Internacional.  
Fale conosco.*

# **serco**

✓ Importação,  
✓ Exportação  
✓ Consultoria

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1885  
13º andar - Cj. 1315/23  
CEP 01463-900 - São Paulo - SP  
Tel.: (005511) 814-7111 - Fax: (005511) 815-3653

## Jardim da Árvore da vida

*Feche os olhos e imagine: o paisagismo de Roberto Burle Marx, as esculturas de Sulamita Marinesi e o design arquitetônico de Ivo Marini. O resultado final será o Jardim da Árvore da Vida, plantado no coração da Universidade Hebraica de Jerusalém, no campus de Monte Scopus. Este é um projeto lançado pela Sociedade dos Amigos da Universidade Hebraica de Jerusalém em outubro último, em São Paulo, com o objetivo de criar um forte vínculo cultural entre os dois países.*

*Idealizado por Roberto Burle Marx há mais de dez anos, o projeto de paisagismo tem 36 caminhos que levam ao Recinto da Paz, com quatro esculturas de Sulamita Marini. Nas paredes internas do edifício do Jardim da Árvore da Vida, textos de Rachel de Queiroz, além de um auditório para espetáculos de teatro, música e dança.*

*“É um projeto ousado, que será capaz de sensibilizar a sociedade brasileira e envolvê-la em sua realização. Apesar de encabeçado pela comunidade judaica, não é um projeto que pertence a ela. Pelo contrário, quanto mais pessoas participarem, dando sua contribuição, mais rápido estará concretizado. Tenho certeza que atingiremos nossos objetivos, pois existe uma ligação natural entre o brasileiro e a Terra Santa, ligação esta que tende a se fortalecer”, enfatiza Wilson Nigri, presidente da Sociedade dos Amigos da Universidade Hebraica de Jerusalém em São Paulo.*

O projeto conta ainda com a colaboração do arquiteto David Resnik, brasileiro residente em Israel há 49 anos, vencedor de vários prêmios e responsável, entre outros trabalhos, pelo novo campus de Monte Scopus, pelo Memorial J.F.Kennedy em Israel e pela embaixada israelense em Brasília. A campanha do Jardim tem, ainda, a participação do artista plástico e publicitário José Zaragoza para a elaboração do material de divulgação em todo o Brasil.



## Portas mais seguras

*Sinônimo de segurança no Brasil por suas travas para veículos, a Mul-T-Lock está aumentando a sua linha de produtos oferecida ao público brasileiro. Atuando no país há cerca de oito anos, a empresa está trazendo de Israel as suas portas de alta segurança. Simultaneamente, está ampliando suas instalações em Osasco, abrindo espaço para uma marcenaria, criando novos empregos e passando a ocupar uma área construída de três mil metros, apostando no crescimento de sua presença no mercado nacional de sistemas de segurança.*

A tecnologia das portas começou a ser desenvolvida há 30 anos pela Mul-T-Lock de Israel. Submetida às mais rígidas provas de qualidade e segurança, obteve o Certificado de Qualidade americano UL (Underwriters Laboratories, Inc) e também na Alemanha, França e Inglaterra, tornando-se líder do setor em Israel.

*Construídas em chapas de aço e reforçadas por sete longarinas acionadas quando fechadas, as portas possuem fechaduras com quatro travas centrais e chaves “interativas” com combinações controladas por computador, cujas cópias só podem ser obtidas com o fabricante através do cartão codificado exclusivo e confidencial do cliente.*

*Por enquanto, as portas e acessórios estão sendo totalmente importados de Israel e montados no Brasil. Em breve, parte dos componentes, principalmente os de madeira, passará a ser fabricada na fábrica de Osasco.*

*Segundo Harry Zimmer, diretor da Mul-T-Lock do Brasil, a empresa espera vender cerca de 1.500 portas até o final do próximo ano. “Nossa estratégia é ir penetrando*

*gradativamente no mercado, para garantir um atendimento de qualidade.”*

*A Mul-T-Lock Ltd. nasceu em 1973, a partir do sonho de dois homens: Avraham Bahry e Moshe Dolev, que começaram fabricando portas de madeiras e que deram origem a uma das maiores empresas de produtos de alta segurança do mundo. Com cinco fábricas modernas em Israel, ocupando 25 mil metros quadrados, a empresa espalhou-se através de representantes em 40 países.*

## Produtos da Tivall no Brasil

*Tivall é uma gigante israelense que produz uma série de alimentos congelados integrais, nutritivos e com um diferencial, sem carne: salsichas, hambúrgueres e schnitzels (na receita original, um peito de frango empanado).*

A preparação dos produtos é, literalmente, um segredo de fábrica, envolvendo um processo único, patenteado. A Tivall apenas revela que na fabricação são utilizados glúten de trigo e proteínas de vegetais, acrescido de uma mistura de temperos e sabores naturais, vitaminas e minerais essenciais para uma dieta balanceada, ideal para os vegetarianos.

No Brasil, a Tivall está sendo representada pela Albee Comercial e Importadora, que traz estes e outros alimentos e vinhos diretamente de Israel.

## Tâmaras Frescas

*Para o consumidor brasileiro, tâmara lembra as festas de fim de ano. E sempre saboreadas secas. Pois esse hábito já está mudando. De algum tempo para cá, já se pode saborear tâmaras em qualquer época do ano e, mais ainda, tâmaras frescas, carnudas e saborosas, trazidas diretamente de Israel.*

*Um dos importadores desse fruto saboroso é a Bom Apetite, a única empresa do ramo alimentício, no Brasil, que trabalha com o sistema porta-a-porta. Atuando na venda de vegetais e produtos congelados, a Bom Apetite é a*



marca fantasia da Cefri Armazenagem Frigorificada e Agroindústria, pioneira no segmento de processamento de vegetais congelados. Entre os produtos importados, a Bom Apetite traz brócolos e derivados de batata e batata palito. As tâmaras israelenses estão sendo importadas há seis meses. Elas chegam em containers frigorificados, de 30 toneladas cada, sendo embaladas pela empresa brasileira. A estocagem industrial é feita a 300 negativos, permitindo a conservação por doze meses; no freezer, a 150 negativos, a durabilidade é de seis meses.

### Intercâmbio cultural

Os israelenses gostam de música brasileira. Prova disso, semanalmente reúnem-se em um espaço em Tel Aviv para dançar ao ritmo do samba e da macarena. Gostam também de Jorge Amado e Paulo Coelho, cujas obras já foram traduzidas para o hebraico. E adoram é claro, café, futebol e o Pelé, sem esquecer da carne importada do Brasil. E os brasileiros, o que será que eles conhecem sobre Israel?

### Promoção de Negócios

Se você está interessado em fazer negócio com Israel, seu ponto de partida é o Centro para Promoção de Negócios, uma divisão do Departamento de Indústria e Comércio cujo objetivo é aumentar o intercâmbio comercial entre Israel e o mercado internacional, divulgando os benefícios e vantagens que o país oferece.

Para atingir essas metas, o Centro para Promoção de Negócios, localizado em Jerusalém, desenvolve uma série de atividades e projetos, entre elas: identificar empresas estrangeiras e iniciar os contatos com os investidores potenciais; dar assistência aos empresários que estão abrindo negócios em Israel; promover encontros entre organizações e empresários; fornecer informações sobre áreas disponíveis para novos empreendimentos; intermediar negociações com as autoridades locais; ser um elo de ligação entre o investidor que se encontra fora do país; fornecer todas as informações sobre a legislação referente ao setor; organizar seminários, congressos e eventos diversos fora de Israel.

Foi pensando justamente em ampliar o leque de informações sobre Israel e aproximar culturalmente os dois países, que o novo cônsul de Assuntos de Divulgação, Cultura e Imprensa, Ran Yaakov, começou a trabalhar, uma semana após a sua chegada em São Paulo, em outubro último. Na bagagem, trouxe consigo o resultado de muito bate-papo com o embaixador do Brasil em Israel, Pedro Paulo Pinto Assumpção; de longas horas de pesquisa no Centro Cultural Brasil Israel, em Tel Aviv, e conversas com o seu presidente, Marcos Wasserman.

Seu objetivo primordial é divulgar os mais variados aspectos da sociedade, da cultura e da arte israelenses no Brasil. Para isso, pretende adotar uma estratégia diversificada, que inclui a vinda de cantores, artistas plásticos e escritores famosos dentro e fora de Israel, cuja notoriedade já chegou ao Brasil, e também de outros talvez não tão conhecidos, mas cujo trabalho, além de ser de qualidade, reflete um pouco do mundo israelense.

"Uma das maiores dúvidas que eu tinha era: se

deveríamos promover alguém que já é famoso e, de certa maneira, não precisa de nós para se tornar mais conhecido, como os cantores Ofra Haza ou Yehoran Gaon? Ou devemos apoiar alguém que é bom, mas não é tão famoso, como o cantor David Brosa, que se apresentou recentemente em São Paulo?".

O cônsul Ran Yaakov pretende estimular a presença de artistas israelenses em eventos fora do âmbito da comunidade judaica.

Exposições individuais em locais como o Masp e a Pinacoteca do Estado, além de shows de cantores e grupos de dança em locais de acesso ao grande público, como universidades e centros culturais, serão também priorizados pelo novo cônsul. Em sua agenda de projetos, no entanto, ele não descarta ainda a realização de atividades em conjunto com a Casa de Cultura de Israel e outras instituições comunitárias, como ciclos de palestras.

# Canon

**tem que ser**

# ELGIN

**PRINTERS**

**Por quê?  
A melhor tecnologia  
jato de tinta do mundo  
aliada ao melhor  
suporte e atendimento  
do Brasil.**

**Elgin Printers**  
Atendimento ao Consumidor  
0 800 12 6999

# Dicas para conquistar o mercado externo

O empresário interessado em manter negócios com o Brasil deve, inicialmente, procurar ajuda no Ministério das Relações Exteriores. São diversos Setores de Promoção Comercial - Secom - localizados em 95 países, todos conectados com o Departamento de Promoção Comercial em Brasília. Através de uma rede de computadores podem ser transmitidos dados comerciais e outras informações.

O Ministério possui também uma divisão de programas de promoção comercial, voltado à capacitação das empresas e empresários brasileiros sobre comércio exterior. Para isso, foi criado o Centro de Promoção de Eficiência Comercial, que inclui ainda os *Trade Points*.

Um dos principais objetivos dos *Trade Points* é abrir o comércio internacional a novos participantes - especialmente pequenas e médias empresas - diminuindo os custos das transações de importação e exportação. O conceito de *Trade Point* determina que todos os elementos das transações comerciais estejam agrupados fisicamente ou de maneira virtual, através de conexões eletrônicas.

O *Trade Point* fornece informações relacionadas ao comércio exterior, dados sobre oportunidades de negócios e mercados, clientes e fornecedores em potencial, regulamentações tarifárias e exigências alfandegárias.

Atualmente, o Brasil possui nove *Trade Points*, distribuídos em Porto Alegre, Florianópolis, Curitiba, Campinas, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília, Fortaleza e Vitória.

Outro projeto é o Sistema de Promoção de Investimentos e Transferência de Tecnologia para Empresas - SIPRI. Seu objetivo é colocar à disposição dos usuários informações

comerciais através de uma rede de comunicação.

A Divisão de Operações de Promoção Comercial procura assegurar a competitividade dos produtos brasileiros no mercado internacional.

**Roteiro** - Antes de dar início à exportação, os interessados devem familiarizar-se com a legislação brasileira. As normas de exportação fazem parte da Portaria Conjunta do Ministério da Indústria, Comércio e Turismo e da Secretaria da Receita Federal n.º 2 de 22/12/92, publicada no Diário Oficial da União do dia 24/12/92. Tal procedimento é essencial pois as mercadorias podem estar liberadas, proibidas, suspensas ou condicionadas à autorização de outros órgãos. Recomenda-se ainda verificar quais as exigências do país importador através de consultas a Consulados e Câmaras de Comércio e Indústria.

Além disso, para operar na área de exportação, as pessoas físicas e jurídicas devem estar cadastradas na Secretaria de Comércio Exterior, Secex, que substitui a antiga Cacex. Pessoas físicas e jurídicas que tiverem sido cadastradas antes da implantação do Siscomex - Sistema Integrado de Comércio Exterior - terão sua inscrição mantida, não sendo necessária qualquer providência adicional.

O cadastro é feito durante a primeira operação de exportação. Pessoas físicas poderão somente exportar mercadorias em quantidades

que não se caracterizem como comerciais e desde que não se configure habitualidade. As únicas exceções são os agricultores ou pecuaristas com registro no INCRA, que deverão comprovar sua condição.

**Siscomex** - É o Sistema de Comércio Exterior, um instrumento que integra as atividades da Secex, da Secretaria da Receita Federal e do Banco Central - Bacen - no acompanhamento e controle de operações de Comércio Exterior através de um fluxo de informações único e computadorizado. Sempre que necessário, poderão ser obtidos extratos dos Registros de Exportação (RE) no Siscomex. É o único órgão autorizado a emitir um documento comprobatório de exportação, após o embarque da mercadoria pela Secretaria da Receita Federal.

O exportador brasileiro deve providenciar os seguintes documentos: Registro de Exportação (RE): é o documento emitido pelo Siscomex que permite a saída da mercadoria do país. O registro poderá ser feito pelo próprio exportador, pelo seu preposto ou pela instituição bancária. Tem validade, geralmente, de 60 dias para embarque das mercadorias ao exterior. As alterações no RE poderão ser solicitadas ao Siscomex, desde que previamente à Solicitação do Despacho Aduaneiro. Saldos de RE não utilizados serão automaticamente cancelados; Nota Fiscal em reais emitida pelo exportador na qual deverá constar a informação "Mercadoria destinada à exportação" e os dispositivos legais de Regulamento do IPI (RIP) e Regulamento do ICMS (RICMS).

As mercadorias poderão ser exportadas diretamente pelo produtor ou

através de uma empresa comercial. Se o produtor de um Estado da Federação remeter a mercadoria para uma empresa comercial em outro Estado, deverá recolher o ICMS interestadual, exceto no caso de venda para Empresas Comerciais Exportadoras (*Trading Companies*), quando recolherá a taxa correspondente à exportação.

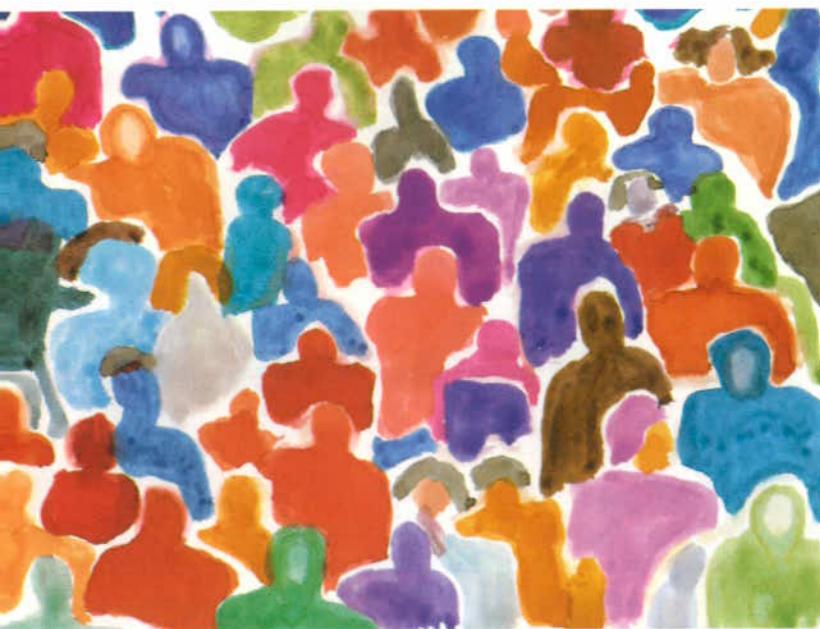
Já o importador no exterior vai precisar da Fatura Comercial (*Commercial Invoice*) com valor em dólares americanos emitida pelo exportador, quando necessário com visto consular. As diversas vias são encaminhadas para o exportador; para o Consulado do país importador no Brasil; para a empresa transportadora (em alguns casos); para o importador (três ou mais) - através do banco negociador da operação. Além da fatura ele vai precisar do Romaneio (*Packing List*) - Lista das mercadorias com especificações de quantidade, tipo, peso, etc. Além disso, há o Certificado de Origem que comprova que ela é originária do

país beneficiário exportador. Assim, o importador estrangeiro poderá pagar menos impostos na entrada de determinadas mercadorias em seu país. A obtenção desse Certificado depende do destino das mercadorias: Também o país outorgante do SGP - Sistema Geral de Preferências, o Certificado de Origem deverá ser solicitado ao Decex através do Banco do Brasil, País integrante da Aladi - Associação Latino-Americana de

Integração, na FIESP - Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, FCESP - Federação do Comércio do Estado de São Paulo e outras.

Outras providências que devem ser tomadas: contratação de seguros internos e externos; contratação de fretes internos e externos; obtenção de outros documentos, quando necessários: certificado fito-sanitário, certificado zootecnológico, certificado de qualidade, fatura consular e outros.

**Endereços** - Secex - Sec. Comércio Exterior, Ministério da Indústria, Comércio e Turismo - Esplanada dos Ministérios, Brasília, DF. Decex - Dep. Comércio Exterior - Praça Pio X, 54 - Rio de Janeiro, RJ. Tel. (021) 216-0666 e 216.0330. Decom - Dep. Defesa Comercial - Praça Pio X, 54 - Rio de Janeiro, RJ. Tel. (021) 216-0685. Bacen - Banco Central do Brasil - Av. Paulista, 1804 - S. Paulo, SP. Tel. (011) 252-1122. Ministério da Fazenda - Av. Prestes Maia, 733 - S. Paulo, SP - (011) 991-2211. Secretaria da Fazenda do Estado de São Paulo - Av. Rangel Pestana, 300 - S. Paulo, SP. Banco do Brasil - Av. Paulista, 2163 - tel. (011) 281-9233 e 281-9444; Sala BB Mercosul - Av. Paulista 1313 Tel (011) 286-0502, fax (011) 286.0422. Embaixada de Israel - Av. das Nações - Sul, Lote 58, 70424 - Brasília, DF. Tel. (061) 244-7675, fax (061) 244-6125. Consulado Geral de S. Paulo - Av. Brig. Faria Lima, 1766, 13<sup>a</sup>, Cep 01452-001 - São Paulo, SP. Tel (011) 815-7788, fax (011) 815-7293. Consulado Geral do Rio de Janeiro - Av. N. S. da Copacabana, 680 - CEP 22050 - Rio de Janeiro, RJ. Tel (021) 255-5432, fax (021) 235-6048. Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria de S. Paulo - Av. Brig. Faria Lima, 1885, 2<sup>o</sup> - CEP 01463-900 - S. Paulo, SP. Tel (011) 814-1322, fax (011) 815-3653. Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro - Rua México, 90, 1<sup>o</sup>, sala 110, CEP 20031, Rio de Janeiro - RJ. Rel. (021) 240-159. Câmara de Comércio e Indústria Brasil Israel do Paraná - Rua Mateus Lemos, 1431, CEP 80530-010 - Curitiba, PR. Tel. (041) 338-7922 e 338-7575.



Este é  
o grande  
segredo  
para a  
melhor  
impressão.

Na busca dos melhores resultados investimos sempre em tecnologia de ponta e em processos de qualidade.

Porém a Graf Laser sabe que isso só foi possível através do seu principal valor:

Profissionais competentes integrados em um verdadeiro espírito de equipe.



Graf Laser Gráfica e Editora S.A.  
Alameda Tocantins, 420  
Tel.: 7295-5222  
Alphaville - S.P. - CEP 06455-020

## FEIRAS & CONGRESSOS BRASIL - 1997

### JANEIRO

**28 a 31** - EcoBrasil - Feira Internacional de Tecnologia Ambiental - Anhembi/São Paulo

**28 a 31** - Infra-Estrutura - Século 21 - Feira de Negócios e Conferência Internacional - Anhembi/São Paulo

### FEVEREIRO

**19 a 22** - 7º Salão Internacional de Granitos, Mármores e Pedras Ornamentais - Expo Center Norte/São Paulo .

### MARÇO

**3 a 7** - Bitmex - Feira Internacional de Máquinas Têxteis - Anhembi/São Paulo.

**4 a 7** - Fenatec - Feira Internacional de Tecelagem - Primavera-Verão - Anhembi/São Paulo.

**17 a 22** - Brasilplast - Feira Internacional da Indústria do Plástico - Anhembi/São Paulo.

### ABRIL

**3 a 13** - UD - Feira Internacional de Utilidades Domésticas - Anhembi/São Paulo.

**8 a 13** - Comdex - Promoção Comercial das Empresas de Informática e Telecomunicações - Riocentro/Rio de Janeiro

**22 a 25** - Expocad/Cam - Exposição Internacional de Engenharia, Projeto e Manufatura Assistidos por Computador - Anhembi/São Paulo.

**22 a 25** - Expocim - Exposição Internacional de Manufatura Integrada por Computador - Anhembi/São Paulo.

**22 a 25** - Sicomgraf - Salão Internacional da Computação Gráfica - Anhembi/S.Paulo.

### MAIO

**5 a 10** - Feimape - Feira Internacional de Máquinas Ferramentas e Sistemas Integrados de Manufatura - Anhembi/São Paulo.

**5 a 10** - Qualidade - Feira Internacional de Controle de Qualidade - Anhembi/São Paulo.

**7 a 10** - 13º Salão Internacional de Brindes & Presentes - Expo Center Norte/São Paulo.

**19 a 23** - Fiee - Feira Internacional de Eletro-Eletrônica - Anhembi/São Paulo.

### JUNHO

**2 a 6** - Fehab - Promoção Comercial da Indústria de Construção - Expo Center Norte/São Paulo.

**4 a 7** - Abf Franchising - Promoção Comercial das Empresas de Franchising Expo Center Norte/São Paulo.

**18 a 20** - Exal' 97 - Exposição da Indústria de Alumínio e seus Fornecedores de Insumos, Máquinas, Equipamentos e Serviços - Centro de Convenções Rebouças/São Paulo.

**24 a 27** - Fenit - Feira Internacional da Indústria Têxtil - Anhembi/São Paulo.

**24 a 27** - Fenatec - Feira Internacional de Tecelagem - Alto Verão - Anhembi/S. Paulo.

### JULHO

**1 a 4** - 2º Laticínios - Feira Internacional de Laticínios e seus Fornecedores - Expo Center Norte/São Paulo.

**30 a 2 ago** - 5º Feira Internacional de Esportes do Brasil - Expo Center Norte/S. Paulo.

**30 a 2 ago** - 3º Feira Internacional de Bicicletas, Peças e Acessórios - Expo Center Norte/São Paulo.

**30 a 2 ago** - Feira de Artigos de Butique Moda Esportiva - Expo Center Norte/São Paulo.

**30 a 2 ago** - Feira Internacional de Equipamentos e Materiais de Esportes Radicais - Expo Center Norte São Paulo.

**30 a 2 ago** - Feira Internacional de Beleza e Saúde nos Esportes - Expo Center Norte/São Paulo.

**30 a 2 ago** - Feira Internacional de Veículos 4x4 - Expo Center Norte São Paulo.

**30 a 2 ago** - Feira de Educação nos Esportes - Expo Center Norte/São Paulo.

**30 a 2 ago** - Workshop Internacional de Fitness, Nutrição e Qualidade de Vida - Expo Center Norte São Paulo.

### AGOSTO

**4 a 8** - Fenavem'97 - Promoção Comercial da Indústria Moveleira - Anhembi/São Paulo.

**18 a 22** - Comdex - Promoção Comercial das Empresas de Informática e Telecomunicações - Anhembi/São Paulo.

### SETEMBRO

**24 a 27** - PhotoBrazil - Feira Internacional de Imagem - Anhembi/São Paulo.

**26 a 29** - Cosmética - Feira Internacional da Beleza - Anhembi/São Paulo.

### OUTUBRO

**6 a 9** - Promoção Técnica Comercial das Empresas Ligadas ao Setor de Galvanoplastia Hotel Transamérica/S. Paulo.

**7 a 11** - 6º Salão Internacional de Pequenas e Máquinas, Grandes Negócios - Expo Center Norte/São Paulo.

**7 a 11** - 4º Salão de Novas Empresas, Bons Negócios - Expo Center Norte/S. Paulo.

**7 a 11** - 2º Salão de Novos Negócios em Containers - Expo Center Norte/São Paulo.

**7 a 11** - 2º Salão do Veículo Utilitário - Expo Center Norte/São Paulo.

**9 a 12** - Gift Rio'97 - Promoção Comercial dos Fabricantes de Presentes e Brindes - Riocentro/Rio de Janeiro.

**9 a 15** - Brasil Transpo'97 - Promoção Comercial da Indústria de Veículos Automotores para Transportes - Anhembi/S. Paulo.

**27 a 30** - Fenatec - Feira Internacional de Tecelagem - Outono/Inverno - Expo Center Norte/São Paulo.

**25 a 2 nov** - Brasil Motor Show'97 - Promoção Comercial das Empresas Importadoras de Veículos e da Indústria Montadora de Automóveis - Anhembi/S. Paulo.

### NOVEMBRO

**11 a 15** - Automec - Feira Internacional de Autopeças, Equipamentos e Serviços - Anhembi/São Paulo.

**19 a 22** - 3º Feira de Postos de Serviços, Combustíveis e seus Fornecedores - Expo Center Norte/São Paulo.

**19 a 22** - 5º Feira Internacional de Lojas de Conveniência - Expo Center Norte/São Paulo.

## FEIRAS & CONGRESSOS ISRAEL - 1997

### FEVEREIRO

**9 a 13** - 10º Encontro de Engenharia Óptica-The Engineers Bureau

### MARÇO

**3** - Conferência "Beit Yaakov" - Beit Yaakov Institute

**18 a 20** - Conferência de Agentes de Seguros Insurance Agency Bureau

### ABRIL

**6 a 11** - 18º Feira Internacional do Livro-Jerusalem Fairs and Convention Bureau

### MAIO

**18 a 20** - 3º Congresso Internacional "Les Nouvelles Esthetiques" - Medical Media Israel

### JUNHO

**1 a 6** - 7º Simpósio Internacional de Farmacologia Cardiovascular (ISCP)-Kenes

### JULHO

**1 a 5** - 2º Encontro Internacional de Cardiologia Intervencional-Kenes

### AGOSTO

**17 a 22** - 8º Congresso Internacional da Associação Psicogeriatrícia (IPA)-Kenes

### SETEMBRO

**21 a 24** - 34º Congresso da Associação Europeia de Diálise e Transplante Royal International

## ENDEREÇOS ÚTEIS

### EM ISRAEL

**Embaixada do Brasil**  
2, Kaplan St. - 8th floor  
Tel Aviv Israel - 64734  
Tel: 036919292/3-Fax: 036916060

**Ministry of Industry Trade**  
30, Agron St- Jerusalem 94190  
Tel 972-2-220220- Fax 972-2-245110

**Ministry of Tourism**  
24, King George St-Jerusalem 94262  
Tel 972-2-754840-Fax 972-2-233686

**Ministry of Agriculture**  
P.O.Box 7011, Tel Aviv  
Tel 03-6971444, Fax 03-6971603

**Center of Business Tourism**  
8, King David ST- Jerusalem 94101  
Tel 972-2- 220601 - Fax 972-2-236303

**Israel Export Institute**  
29, Hamered St - Tel Aviv 68125  
Tel 972-3-5142830- Fax 5142902

**Industry Development Bank for Israel**  
2,Dafna St- Tel Aviv 61334  
Tel 972-3-697272  
Fax 9723-6972896

**Agricultural Research Organization**  
PO Box 6, Beth Dagan, Israel - 50250  
Fax 97239665327

**Agritech'96- Organizing Committee**  
PO Box 50084 - Tel Aviv, Israel  
Tel 97235142868 - FAX 5142881

**Bird-F**  
3, Tevotharetz St. POBox 30104 Tel Aviv

**E Al Israel Airlines**  
PO Box 41 - Ben Gurion Airport  
Tel 972-3-971611 Fax 872 1442

**Office of the Chief Scientist**  
Bet Hatoaasia- 29 Rehov Hamered  
PO Box 50364 - Tel Aviv 61500

**Center for Computer Programing**  
9, Rehov Carlebach - Tel Aviv 67132  
Tel 972-3-280582

**Kibbutz Industries**  
8, Shul Hamelech - Tel Aviv 60400  
Tel 972-3-6955413 Fax 695 1464

**Tel Aviv Stock Exchange**  
54, Ahad Haam St.- Tel Aviv 65543  
Tel 972-4-652111 Fax 5105379

**Zim Israel Navigation Co. Ltd.**  
PO Box 1723- Haifa 31016  
Tel 972-4-652111 - Fax 659956

**Advertisers Association**  
17, Hahashmonaim- Tel Aviv 61204  
Tel 972-3-561-531 - Fax 561-5281

**Association of Engineers**  
8, Shaul Hamelech - Tel Aviv  
Tel 972-3-6938469 - Fax 6938472

**Association of System Analysis**  
30, Sderot Yehudit - PO Box 33010  
Tel Aviv 61330

**Inst. of Eletronic Engineers**  
43, Kikar Atarim  
PO Box 3473 - Tel Aviv 61030

**Traveler Agent Association**  
14, Ben Yehuda - Tel Aviv  
Tel 972-3-294780 - Fax 299476

**Dept. of Medical Professionals**  
2, Rehov Ben Tabai - Jerusalem 91010  
Tel 972-2-705705 - Fax 781465

**The Dental Association**  
49,Bar Kochba - Tel Aviv 63427  
Tel 972-3-5288054 - Fax 528 7751

**The Investment Center**  
30, Agron Street - Jerusalem 94190  
Tel 972-2-220373/4/5  
Fax 972-2-259274/250442

**Foreign Trade Administration**  
30, Agron Street - Jerusalem 94190  
Tel 972-2-220289 Fax 972-2-243005

**Rehovot Tours Travel**  
120, Herzl St. Rehovot 76270  
Tel 08-467634, Fax 08-470147

**Ben Gurion University**  
Beer Sheva 84105  
Tel 07-461284, Fax 07- 270656

**Haifa University - Haifa 31905**  
Tel 04-240097, Fax 04-342104

**Technion - Israel Institute of Technology**  
Haifa 3200 Tel 04-292593  
**Tel Aviv University**

Tel Aviv 69978  
Tel 03-6408696, Fax 03-6408601

**The Hebrew University of Jerusalem**  
Jerusalem 91905  
Tel 02-882817, Fax 02-322556

**The Hebrew University of Jerusalem,**  
**Fac of Agriculture**  
PO Box 12, Rehovot 70100  
Tel 08-481973, Fax 08-468785  
**Weizmann Institute of Science**  
Rehovot 76100 Tel 34 3994, Fax 08-471667

**Camel**  
Mrs. Camela Dolev

PO Box 1912, Ramat Gan 5232  
Tel 03-57554222 Fax 03- 575 3107

### NO BRASIL

**Embaixada de Israel**  
Avenida das nações-Sul  
Lote 58.70424 - Brasília DF  
Tel (061) 244-7675 Fax (061) 244-6125

**Consulado Geral de São Paulo**  
Av. Brigadeiro Faria Lima 1766- 13º  
Cep 01452-001 São Paulo-SP  
Tel (011) 815-7788 Fax (011) 815-7293

**Consulado Geral do Rio de Janeiro**  
Av.N. Senhora de Copacabana, 890  
Cep 22050 Rio de Janeiro RJ  
Tel (021) 225-0190 Fax(021) 235-6048

**Câmara Brasil-Israel de Comércio de**  
**Industria de São Paulo**  
Av. Brigadeiro Faria Lima, 1885 - 2º  
Cep 01463-900 São Paulo- SP  
Tel (011) 814 1322 Fax (011) 815 3653

**Câmara Brasil-Israel de Comércio e**  
**Industria do Rio de Janeiro**  
Av. Churchill 129 - 7 andar  
Cep 20020 Rio de Janeiro - RJ

**Mr Abram Zylberstein**  
(Secretário Executivo)  
Rua México, 90 - 7 andar sala 110  
Cep 20031 Rio de Janeiro - RJ  
Tel (021) 240-1598

**Câmara de Comércio Brasil-Israel de**  
**Comércio e Indústria do Paraná**  
Rua Mateus Leme, 1431  
Cep 80530-010 Curitiba PR  
Tel (041) 222-3600

**Ministério da Economia**  
5º andar - Cep 70057 - 700  
Brasília DF  
Tel: (061) 2242535/2536  
Fax: (061) 223-5239

**Ministério das Relações Exteriores**  
Palácio do Itamaraty - 2º andar  
Cep 70170-900 - Brasília DF  
Tel: (061) 211 6100/6101  
Fax:(061) 222-1762

**Ministério da Agricultura**  
Esplanada dos Ministérios  
Anexo B - 4º andar -  
Brasília - DF CEP 70043  
Tel: (061) 218-2800/ 226-5161/2801  
Fax: (061) 224 3995

**Ministério da Indústria Com. e Turismo**  
Esplanada dos Ministérios  
Bloco J - 7º andar - Brasília - DF  
CEP 70056-900  
Tel: (061) 325-2066/2065  
Fax:(061) 325 - 2064

**Israel Discount Bank Ltd.**  
Av. São Luis, 50 - 28 andar cj. 282 - A  
Ed. Itália São Paulo - SP  
Tel (011) 231-5211 Fax (011) 259-4897

**Mizrahi Bank**  
Av. Paulista, 2006/411  
Cep 01310-010 São Paulo SP  
Tel (011) 251 1419, 289-8495  
Fax (011) 289-5396

**Sebrae/Foreign Trade**  
Rua José Getúlio, 89 Cep 0159 São Paulo - SP  
Tel (011) 270-3988 Fax (011) 278-0265

**E Al Linhas Aéreas**  
-Av. Rio Branco, 181 sala 1706  
Rio de Janeiro - RJ  
Tel (021) 220-6098 e 220-6948  
Fax (021) 220-3230  
Av Brigadeiro Faria Lima,  
1885 2º andor conj. 205/6 - São Paulo - SP  
Telefax (011) 814-1322 Tel (011) 816-2912

**Transbrasil**  
Reservas: (011) 945-2234 (Guarulhos)

**Tam**  
Reservas: (011) 542 5082 (Congonhas)

**Vasp**  
Av Washington Luis 6.000  
Reservas: (011) 530-3922

**Varig**  
Av. Washington Luis, 6000  
Reservas: (011) 533-2211

**Maringá Turismo**  
Al. Gabriel Monteiro da Silva, 1844  
Tel (011) 282-3133/64-9140

**Hospital Albert Einstein**  
Av. Albert Einstein, 672 Morumbi  
Tel (011) 845 - 1000/1233 Cep 05652-000

**Associação Paulista de Propaganda**  
Rua Hungria 664 cj. 121/124  
São Paulo SP - Cep 01455-000  
Tel (011) 813-0188/816-5994

**As dos Cirurgões Dentistas (APCD)**  
Praça Campo de Bagatelle, 100  
Cep 02012-000 - São Paulo - SP  
Tel (011) 950-3612/ 959-3022/6440

**Fed. das Indústrias de S. Paulo (FIESP)**  
Av. Paulista, 1313 São Paulo - SP  
Cep 01311-200  
Tel (011) 251-3522  
Fax (011) 284-3971

**Fed. do Comércio de S. Paulo (FCESP)**  
Av. Paulista 119 São Paulo - SP  
Cep 01311-000  
Tel (011) 284-2111  
Fax (011) 287-0534

## ENDEREÇOS ÚTEIS

**SESC**  
Av. Paulista, 119 São Paulo - SP  
Cep 01311-000  
Tel (011) 284-2111 Fax (011) 288-6206

**SENAI**  
Av. Paulista, 750 São Paulo - SP  
Tel (011) 253-8022 Fax (011) 287-4789  
Cep 01310-908

**Embratur**  
Rua São Bento, 380 7 andar  
São Paulo - SP  
Cep 01029-010  
Tel (011) 604-7831

**Fundação Getúlio Vargas (FGV)**  
Av. Nove de Julho, 2029  
Cep 01406-000 Tel (011) 283-1037

**USP - Faculdade de Medicina**  
Av. Dr. Arnaldo, 455 Pacaembu  
São Paulo - SP - Cep 01246-903

**USP - Faculdade Economia**  
R. Prof. Luciano Gualberto, 908  
Cep 05508-010  
Tel (011) 818 - 5800

**USP - Faculdade de Engenharia**  
Professor Mello Moraes, 2373

Cep 05508-030 - Tel (011) 818-5221

**Casa da Cultura de Israel**  
Rua Novo Horizonte, 208 - S. Paulo - SP  
CEP 01244-020  
Tel: (011) 256-5155 Fax (011) 255-6585

**Clube A Hebraica**  
Rua Hungria 1000 São Paulo - SP  
Tel: (011) 818-8800

**Sinagoga Beit Chabad**  
Rua Chabad, 60 - São Paulo - SP  
Tel: (011) 282-8711  
Fax: (011) 280-2380

**CIP - Congregação Israelita Paulista**  
R. Antônio Carlos, 653 - S. Paulo - SP  
Tel: (011) 256-7811

**Comunidade Shalon**  
Rua Comendador Elias Zarzur, 568  
São Paulo - SP Tel: (011) 247-2841

**Federação Israelita do Estado de S. Paulo**  
Rua Argentina, 216 -  
São Paulo - SP Tel: (011) 280-0111

**B'nai B'rith de S. Paulo - Distrito XXV**  
Rua Cacapava, 105 - São Paulo - SP  
Tel: (011) 282-5844 Fax: (011) 282-5885

## CURSOS EM ISRAEL

### AGRICULTURA

**Planejamento de redes de irrigação à pressão**

*Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural  
Centro de Capacitação de CINADCO  
Kibutz Shefayim*

**14 de maio a 9 de julho**

Programa do curso: Normas de irrigação das lavouras. Hidráulica aplicada. Sistemas de irrigação por aspersão, microaspersão e gotejamento. Fertilização. Uso de programas computadorizados. Planejamento de redes. Controle e automatização.

**Fruticultura em diferentes condições climáticas**

*Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural  
Centro de Capacitação de CINADCO  
Kibutz Shefayim*

**19 de agosto a 23 de setembro**

Programa do seminário: Controle integrado de pragas. Introdução e adaptação de novas variedades. Multiplicação. Fertilização. Aspectos econômicos da fruticultura.

**Produção de hortaliças em diferentes condições ambientais**

*Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural  
Centro de Capacitação de CINADCO  
Kibutz Shefayim*

**14 de novembro a 17 de dezembro**

Programa do seminário: Produção em microtúneis, túneis e estufas. Produção no campo. Aspectos agrotécnicos. Produção de sementes selecionadas. Comercialização e economia da produção.

**Industrialização e o mercado de cooperativas rurais**

*Instituto Internacional - Histadrut, Kfar Saba  
20 de janeiro a 5 de março*

Temas de estudo: Planejamento de

industriais e serviços; implantação de agroindústrias; economia de escala; avaliação de projetos industriais; estudos de viabilidade e escolha de tecnologia; rentabilidade de investimentos; administração efetiva; comercialização de produtos agroindustrializados; planejamento de agroindústria para exportação; a empresa regional como resposta ao desafio tecnológico; promoção do produto; mercado interno e exportação.

### DESENVOLVIMENTO

**Empreendimentos no setor informal**

*Instituto Internacional - Histadrut, Kfar Saba*

**13 de maio a 26 de junho**

Temas de estudo: O desenvolvimento sustentado frente ao desemprego; economia informal - problemas e projetos; microempreendimentos - planejamento, organização, direção e financiamento; cooperativismo.

**Mulheres dirigentes no trabalho**

**28 de julho a 27 de agosto**

Temas de estudo: A experiência israelense em organizações femininas - análises e críticas; a mulher no movimento sindical;

microempreendimentos femininos metodologia e elaboração de projetos; a realidade latino-americana - panorama dos países participantes; liderança e administração efetiva; a mulher e sua participação em projetos de desenvolvimento social.

**O movimento sindical e os meios de comunicação**

*Instituto Internacional - Histadrut, Kfar Saba*

**17 de novembro a 17 de dezembro**

Temas de estudo: Os meios de comunicação de massa no século XXI; o acesso aos meios de comunicação; a comunicação no movimento sindical;

sindicato e os meios de comunicação na América Latina - depoimentos dos participantes; a tecnologia de ponta e as comunicações; planejamento de campanhas de comunicação

**Desenvolvimento de micro regiões e áreas de assentamento rural**

*Centro de Estudos Regionais Urbano e Rurais (CERUR), Rehovot*

**4 de fevereiro a 30 de março**

Programa: Metodologia e sistemas de planejamento; aspectos sócio-econômicos; planejamento de áreas rurais num desenvolvimento regional integrado; estrutura de assentamentos e unidades de produção agropecuária.

**Planejamento do desenvolvimento rural regional integrado**

*Centro de Estudos Regionais Urbano e Rurais (CERUR), Rehovot*

**20 de fevereiro a 17 de setembro**

Temática do seminário: Objetivos, metas e estratégia de desenvolvimento rural integrado. Metodologia do seu planejamento. Fatores sociais e econômicos relevantes. Planos setoriais e sistemas de suporte. Aspectos físicos e organizacionais.

### MEDICINA E SAÚDE

**Serviços de saúde ocupacional**

*Instituto Internacional - Histadrut, Kfar Saba*

**28 de julho a 27 de agosto**

Tema de estudo: Fisiologia aplicada à saúde ocupacional; higiene do trabalho; o panorama latino-americano através de depoimentos dos países participantes; trabalhos de reabilitação; administração efetiva; legislação trabalhista; educação para a saúde.

### EDUCAÇÃO

**Educação, saúde e bem-estar das crianças em idade pré-escolar**

**Centro Internacional de Capacitação Golda Meir - Monte Carmel, Haifa**

**5 a 28 de janeiro**

Tema do seminário: Métodos educativos formais e não-convencionais para a pré-escola. Serviços de saúde. Ação preventiva. Cuidados às crianças pré-escolares com necessidades especiais. O educador e sua formação. Serviços para o educador. Análise da problemática pré-escolar em diferentes países.

**Educação não formal e líderes juvenis**

*Instituto Internacional - Histadrut, Kfar Saba*

**14 de maio a 27 de junho**

Temas de estudo: Aspectos teóricos e conceituais da educação não-formal; metodologia do planejamento; modelos e experiências em Israel análise e crítica.

**Educação para a ciência e tecnologia**

*Centro Internacional de Capacitação Aharón Ofri, Ramat Rajel, Jerusalém*

**14 de maio a 17 de junho**

Temas do curso: Desenvolvimento curricular de programas de estudos em ciências e tecnologia. Uso de materiais de apoio, simples e modernos no processo de ensino.

**Computação de sistemas sociais**

*Centro Internacional de Capacitação Aharón Ofri, Ramat Rajel, Jerusalém*

**21 de agosto a 25 de setembro**

Temática do curso: Os objetivos e os usos do computador na educação, na saúde e em outros sistemas sociais.

**Serviços para a terceira idade na família e na sociedade**

*Centro Internacional de Capacitação Golda Meir - Monte Carmel, Haifa*

**28 de agosto a 26 de setembro**

Programa de oficina: Políticas de bem-estar social; estrutura e funções de serviços governamentais, não governamentais, municipais e voluntários. Conceitos gerais de geriatria.

A close-up photograph of a violin and its bow resting on a stack of sheet music. The lighting is dramatic, highlighting the wood grain of the violin and the texture of the paper. The violin is positioned vertically, with its neck pointing upwards and its sound hole at the top.

# AS EACH INSTRUMENT HAS A SOUND, EACH CLIENT HAS A NEED.

To BancoCidade, to work in harmony with its clients is to respect the characteristics of each of them.

So, its communication channels are always open to listen to opinions, criticisms and suggestions that allow us to know the clients better and tune up to their needs.

All this through the personalized advising, a system in which the best professionals of the market analyse each case and offer the sound guidance for the moment, with the speed the market requires.

Through sophisticated technological resources BancoCidade provides the necessary adjustments in products and services. To fulfill clients' needs.

BancoCidade believes this is the core of good service: to be always in consonance with its clients, exceeding their expectations.



**BancoCidade**  
Commitment to good service.



THE LUXURY COLLECTION



Restaurante Vivaldi.  
Aqui você saboreia o melhor  
das quatro estações.

Vivaldi pode ser definido como um clássico da gastronomia. Situado no 23º andar do Sheraton Mofarrej, o Vivaldi é um dos restaurantes mais sofisticados de São Paulo, em um estilo art-deco que oferece, além da melhor vista panorâmica da cidade, uma pista de dança com música ao vivo. O Vivaldi é o local ideal para jantares de negócios e ocasiões especiais. Venha ao Vivaldi. Um restaurante que é música para o seu paladar.

*Vivaldi*  
RESTAURANT & SUPPER CLUB

Al. Santos, 1.437 - Reservas: (011) 253-5544 - ramal: 3231