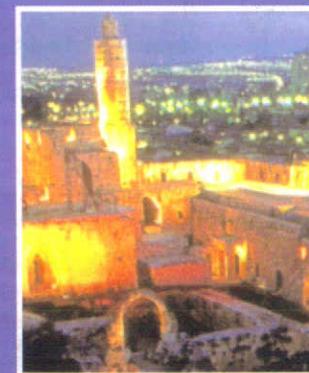
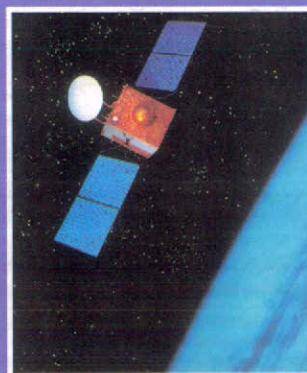
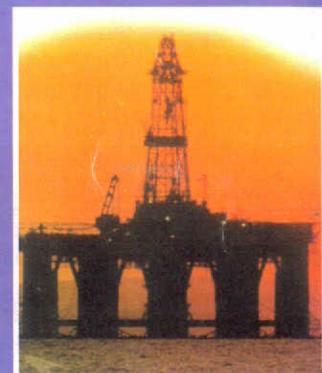
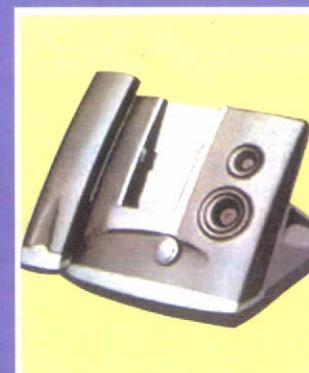
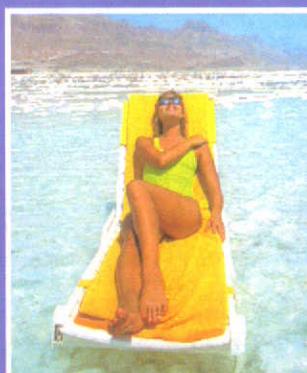
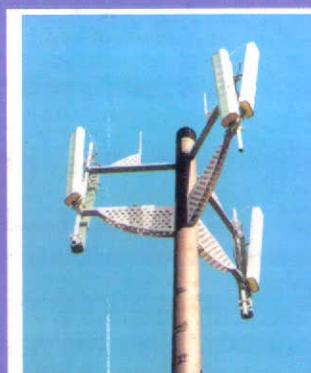
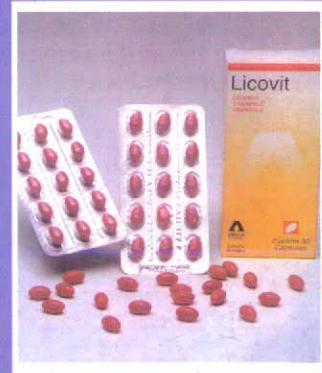
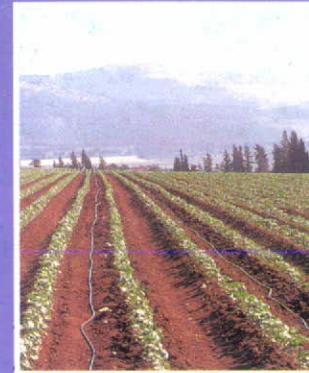


Parcerias & Perspectivas

BRASIL 2001 ISRAEL



Desafios Do Novo Milênio

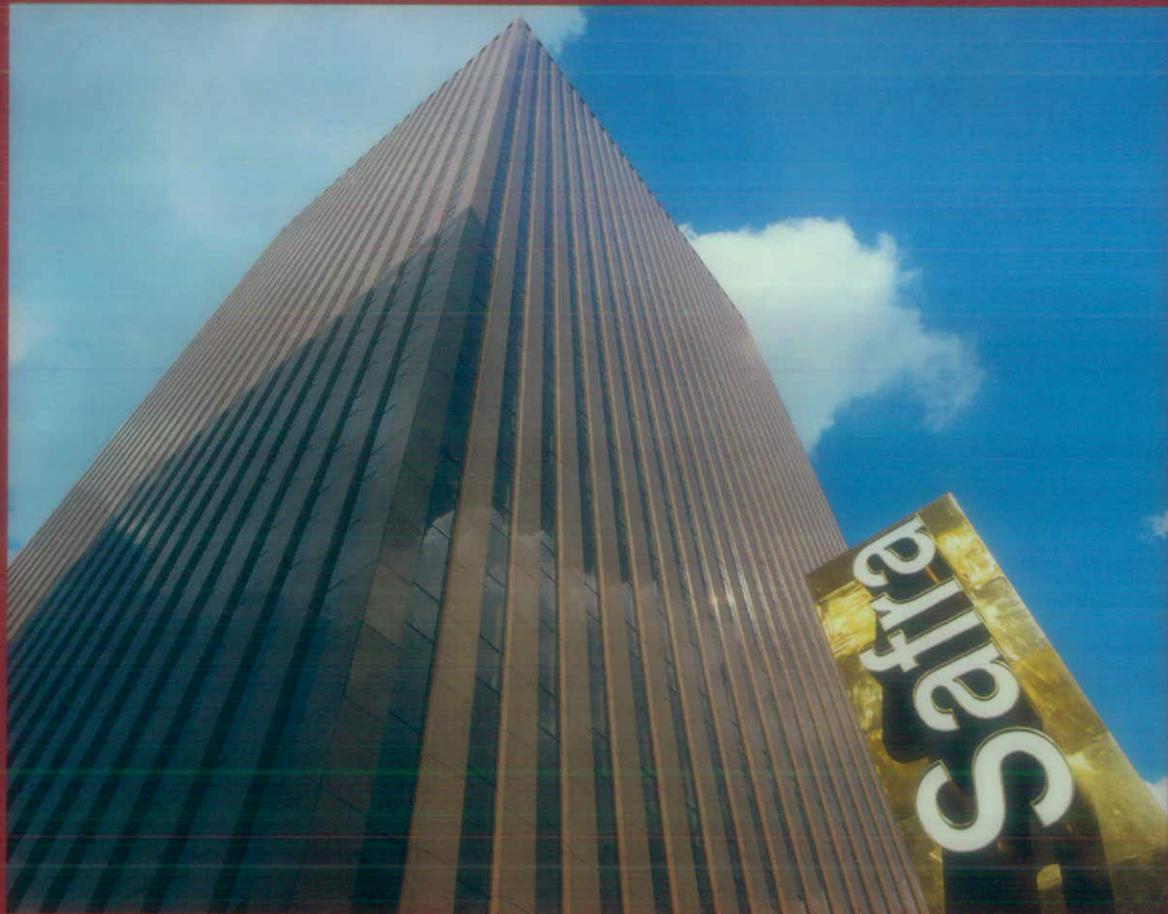
Challenges for the new millennium



Câmara
Brasil-Israel
de Comércio
e Indústria

EDIÇÃO BILINGÜE
INGLÊS-PORTUGUÊS
ENGLISH-PORTUGUESE EDITION

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



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

e em Israel e atua em outros setores importantes da economia, como a telefonia celular e a produção de celulose. Seja um cliente Safra. Se a sua empresa já está entre as maiores e melhores, vai ter o atendimento que merece. Se não está, vai receber todo o apoio do Banco Safra para crescer e fazer parte do ranking. Fale com um de nossos gerentes ainda hoje ou ligue para a Central de Atendimento Safra, de 2ª a 6ª, das 9h às 19h. Grande São Paulo: (11) 253-4455. Demais localidades: 0800-15-1234. Ou pela Internet: www.safra.com.br



Banco Safra

Tradição Secular de Segurança

www.safra.com.br

Um ano de muitos projetos



Ao ser reeleito para mais uma gestão como presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, senti-me profundamente honrado e gratificado pela confiança demonstrada pelos meus companheiros de Diretoria ao longo destes últimos anos. É o sinal claro de que estamos trilhando juntos o caminho certo para aproximar cada vez mais os dois países nos campos econômico, científico e tecnológico.

Ao fazer uma retrospectiva do ano que se encerrou, podemos afirmar que, com certeza, colheremos em 2001 os frutos das sementes plantadas nos últimos doze meses. A missão a Israel, organizada pela Câmara em junho último, contou com a presença de políticos, empresários e intelectuais e abriu possibilidades imensas para o relacionamento entre os dois países, não apenas em decorrência dos negócios que já foram realizados, mas como resultado dos contatos iniciados e que estão sendo mantidos desde então. A missão trouxe novos sócios para a entidade, sócios que já estão participando de nossas atividades e de nossa Diretoria.

A nível interno, envolvemo-nos profundamente com a reforma dos estatutos que levou a várias mudanças, entre as quais, a criação do espaço para a participação de um número maior de diretores, ampliando o leque de atuação da Câmara. A comunicação direta e constante com os associados é uma das metas de destaque desta gestão, visando sempre aumentar o fluxo de

informações comerciais entre Brasil e Israel. Nesse sentido, o informativo mensal Intercâmbio foi reformulado e está sendo enviado via e-mail ou fax, levando ao público as notícias mais atuais na área empresarial nos dois países.

Temos vários planos para essa gestão e um projeto bastante ambicioso, porém que acreditamos ser viável: uma sede própria para a Câmara. Estamos em negociação com

o governador de Sergipe, Albano Franco, para implantação de um kibutz em uma área daquele Estado. Se realizado, o projeto será desenvolvido e gerido exatamente nos mesmos moldes dos kibutzim israelenses. Pretendemos também aprofundar o relacionamento com outras instituições semelhantes a nossa, no sentido de estreitar ainda mais os laços entre as nações, uma particularidade do povo brasileiro, que aqui convive em plena harmonia.

Ser presidente de uma Câmara de Comércio e Indústria é um aprendizado constante. Posso dizer, como homem de ação pública, que estou recebendo o meu doutorado. É um aprendizado no qual, quanto maior o envolvimento, maior a satisfação. E só tenho a agradecer estes anos à frente desta entidade.

Mário Amato

Presidente

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

EDITORIAL

ENGLISH Resumé

Editorial

Upon being reelected for another term as President of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, I felt deeply honored and gratified by the trust shown by my fellow Directors along these last years. It is a clear sign that we are travelling together along the right path to bring evermore closer the two countries in the economic, scientific and technological fields.

When looking back at the year that ended, we may affirm that we will surely harvest in 2001 the fruits of the seeds planted during the last twelve months. The mission to Israel, promoted by the Chamber in June, had the presence of politicians, businessmen and intellectuals, and opened enormous possibilities for relations between the two countries, not only resulting from the deals that have already been made, but as the result of the contacts then started and which are being maintained. The mission brought new members to the entity, who are already participating in our activities and in our Board.

At domestic level, we were deeply involved in the amendments of our Bylaws, which led to several changes, including the creation of room for the participation of a larger number of Directors, thus enlarging the scope of action of the Chamber. Direct and permanent communication with our associates is one of the major objectives of this

administration, with a view to increase the flow of commercial information between Brazil and Israel. Within this intent, our monthly informative Intercâmbio has been reformulated and is being sent by e-mail or fax, delivering to the public the most updated news in the corporate area of the two countries.

We have several plans for this term of office, and a quite ambitious project, which nevertheless we deem to be feasible: a self-owned seat for the Chamber. We are negotiating with the Governor of Sergipe, Albano Franco, for the implementation of a kibbutz in an area of that State. If performed, the project shall be developed and managed precisely in the same ways of the Israeli kibbutzim. We also intend to enhance our relations with other institutions similar to ours, with the purpose of narrowing evermore the ties between nations, a trait of the Brazilian people, who live here under total harmony.

Being Chairman of a Chamber of Commerce and Industry is a constant apprenticeship. I can say, as a man of public action, that I am receiving my Ph D's degree. It is an apprenticeship in which the greater the involvement, the greater the satisfaction. And I can only give thanks for these years heading this entity.

Mário Amato
President



CÂMARA BRASIL-ISRAEL DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

Presidente – Mário Amato

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

Secretário geral – Renato Ochman
Secretário – Ezequiel Holzman
Tesoureiro geral – Abram Douek
Tesoureiro – Joseph Czitrom

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

Conselho Deliberativo

Presidente – Edmundo Safdié

Vice-presidentes – Celso Lafer, Ronald James Goldberg

Secretários – Deputado Antônio Henrique Cunha Bueno, Jack Leon Terpin

Membros – Abram Berland, Antônio de Oliveira Pereira, Arnaldo Franken, Avi Dvir, Beno Suchodolsky, Celso Hahne, Charles Rothschild, Fanny Feffer, Priscila Golczewski, Jayme Brasil

Garfinkel, Jayme Bobrow, José Ermírio de Moraes Filho, José Meiches, Lionel Zadis, Mauricio Novinsky, Max Feffer, Michael Perlman, Pedro Eberhardt, Renato Ticoulat Filho Ricardo Steinbruch

Diretor-Executivo – Luiz Carlos Feier

Redação

Editora – Desirée Nacson Suslick
Colaboradora – Luciana França

Produção/Coordenação – Gau Cunha Bueno de Mattos

Tradução – Andart Traduções e Prestação de Serviços Ltda.

Publicidade

Gerente – Tania Plapler Tarandach

Representantes

NSA – São Paulo - Tel. (11) 3155.6283
Rio de Janeiro - Tel. (21) 541.6687
Rio Grande do Sul - Tel. (51) 346.4877
Paraná Tel. - (41) 352.4421

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria São Paulo

Av. Brig. Faria Lima, 1572 – 9º andar – Cj. 905/908

CEP 01452-001 - São Paulo/SP

Tel. 11 3815.5281 – 3814.7053 – Telefax 11 3814.1322

e-mail ischam@geocities.com e-mail campbici@terra.com.br

www.come.to/ischam

Consulado Geral em São Paulo

Av. Brig. Faria Lima, 1713 – 13º andar – CEP 01452-001

São Paulo – SP - Tel. 11 3815.7788 – Fax 11 3815.7293

Departamento Econômico

Tel. 11 3032.3511 - Fax 11 3032.9233

e-mail econômico@sti.com.br www.israel.org.br

Embaixada de Israel

Av. das Nações Sul - Quadra 809 – Lote 38 – CEP 70424.900

Brasília/DF - Tel 61 244.7675 Fax 61 244.6129

e-mail brasilia@israel.org

Fotolito - Spell/Unigraf

Gráfica - Oceano Gráfica e Editora Ltda.



**Se você quer vender seus produtos
no exterior, estamos no mesmo barco.**



O Banco do Brasil apoia o comércio exterior brasileiro com financiamentos para pequenas e médias empresas, treinamento para técnicos e empresários, consultoria, salas de negócios nas agências do exterior, além da Sala Virtual, disponível no portal BB. Este ano o Banco do Brasil irá movimentar mais de US\$ 9 bilhões em exportações, garantindo recursos para mais de 2.000 empresas. Para ganhar dinheiro no exterior, embarque agora mesmo numa agência do Banco do Brasil.

ÍNDICE

8	Sinal verde na economia nacional <i>Green light for the national economy</i>	55	Tecnologia de informação, de Israel para o mundo <i>Information technology, from Israel to the world</i>	89	Setor de tecnologia não pára de crescer <i>Relentless growth of technology sector</i>
12	Exportações: a dúvida do País <i>Exports threw doubt of the country</i>	92	Prevenção de roubos e furtos <i>Ituran - prevention of robberies and theft</i>		
14	Israel dos 90, uma década de prosperidade <i>Israel of the nineties, a decade of prosperity</i>	58	Datasul, líder no mercado de software <i>Datasul, software market leader</i>	94	Anote esta data <i>Make a note this date</i>
20	"Acordo de livre comércio é fundamental", diz cônsul <i>"Free trade, agreement is fundamental", says Consul</i>	62	Naan, tecnologia de ponta para campos brasileiros <i>Naan, state of the art technology for brazilian fields</i>	98	Eventos da Câmara Brasil - Israel <i>Events in the Brazil - Israel Chamber</i>
24	No topo das exportações brasileiras <i>Embraer, Brazil's largest exporter</i>	66	Netafim inaugura fábrica em Ribeirão Preto <i>Netafim opens a new plant in Ribeirão Preto</i>	100	Entidade israelense aposta no intercâmbio <i>The Israel - Brazil Chamber is betting on interchange</i>
30	Bioteva, genéricos ao alcance do bolso <i>Bioteva, generic drugs for every one</i>	68	Veiling de Holambra <i>Holambra's Veiling</i>	103	Comitiva de empresários vai a Israel <i>Chamber organizes Mission to Israel</i>
34	Alimentos funcionais made in Brazil <i>Functional food products made in Brazil</i>	70	ICL, liderança no setor químico <i>ICL - leadership in the Chemical Sector</i>	105	Missão de empresário de Israel na Fiesp <i>Mission of Israeli businessmen in FIESP</i>
38	Brightpoint, integração entre fabricantes <i>Brightpoint, integration in telecommunications</i>	73	Haifa Chemicals Ltd. amplia presença <i>Haifa Chemicals Ltd. enlarges its presence</i>	107	Grunebaum: "Missões estimulam intercâmbio" <i>Grunebaum says: "Corporate missions stimulate interchange"</i>
42	Belmerix, exportando do Brasil para o México <i>Belmerix, exporting from Brazil to Mexico</i>	76	Makhteshim-Agan compra Milenia <i>Makhteshim-Agan buys Milenia</i>	111	Feiras
46	A tecnologia a serviço da comunicação <i>Gilat, technology at the service of communications</i>	78	Sombras no horizonte <i>Tourism - clouds on the horizon</i>	112	Highlights
50	A indústria do petróleo no Brasil <i>The oil industry in Brazil</i>	80	Cresce demanda pelo agroturismo <i>The demand for Agro-Tourism is increasing</i>	116	Endereços úteis
53	Software para a indústria de petróleo <i>Software for the oil industry</i>	82	Os segredos do Mar Morto <i>The secrets of the Dead Seas</i>	118	Empresas israelenses e seus representantes no Brasil

ADVOCACIA IDEL ARONIS

IDEL ARONIS LAW OFFICE

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

SIEMENS

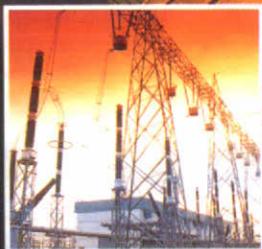
Em todas as cidades do mundo, os administradores buscam soluções para os problemas de infra-estrutura. Cada vez mais, eles estão procurando a Siemens. Fornecemos desde iluminação urbana até sistemas completos de transporte de massa; de avançados equipamentos hospitalares, conectados à rede de informática da cidade

ou país, até sistemas de telecomunicações públicas. Portanto, se você necessita de produtos que se integrem perfeitamente às tecnologias existentes ou futuras, ou de soluções totalmente integradas, projetadas e construídas desde o início, fale com quem já está fazendo isso no mundo todo.

Global Network of Innovation.

Antes de investir, você precisa ter

isto



isto



e isto.



Sinal verde na economia nacional

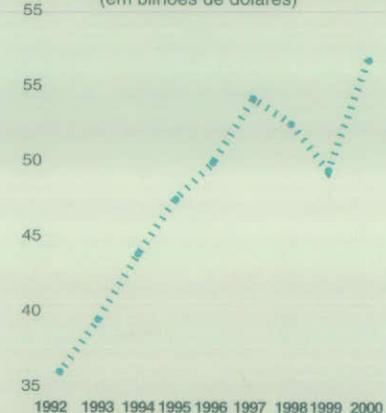
Queda nas taxas de juros e redução da inflação são os sinais positivos para 2001

O Brasil deverá manter, ao longo deste ano, os fundamentos positivos registrados em 2000, entre os quais se destacam a redução da inflação e a queda das taxas de juros, estima o economista Laerte Martins, da Associação Comercial e Industrial de Campinas (ACIC). Projeções de diferentes instituições financeiras apontam para um crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro entre 3,9% e 4,1% para 2001. Já a taxa de inflação deve se situar entre 4% e 4,5% no período, enquanto a balança comercial oscilará entre um déficit de US\$ 1,5 bilhão e um superávit de US\$ 900 milhões. Os investimentos diretos no País estão estimados entre US\$ 20 bilhões e US\$ 30 bilhões para o período.

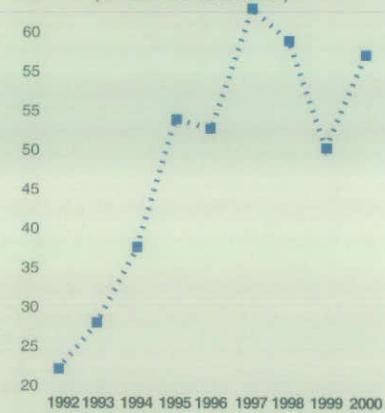
O cenário para a economia brasileira em 2001 desenhado pelo economista é de redução nas taxas de juros, inflação em torno de 4,5% (com possível oscilação de 2% para cima ou para baixo), e menor taxa de desemprego no País, promovida pelo aumento da atividade econômica. “Os primeiros meses devem ser os mais difíceis, uma vez que o Brasil começará o ano ainda sob impacto da crise da Argentina e da crise do petróleo, mas a tendência é de estabilidade no decorrer do ano”.

De acordo com ele, durante 2000 os principais fundamentos positivos foram a manutenção da taxa de in-

Total das exportações brasileiras
(em bilhões de dólares)



Total das importações brasileiras
(em bilhões de dólares)



flação em 6% e a queda das taxas de juros. A Selic (taxa primária), por exemplo, caiu dos 45% ao ano em 1999 para 16,5% este ano. “O indicativo de queda já é um fator positivo. A tendência era de que a taxa encerrasse o ano abaixo dos 16%, mas a crise da Argentina e os altos preços do petróleo, fizeram com que o Banco Central optasse, por segurança, em manter as taxas nestes patamares”, avalia.

Monitorar a taxa de juros, utilizando-a como parâmetro para alavancar as atividades comercial e financeira no país foi a decisão do Banco Central Brasileiro após a desvalorização cambial ocorrida em janeiro de 1999 para manter o desenvolvimento do País. O governo também priorizou a redução da

inflação. “Essas ações contribuíram para o bom desempenho do cenário macroeconômico, aumentando o nível de emprego no país”, diz Martins. “A desvalorização cambial deveria ter causado impacto positivo nas exportações do Brasil, mas isso não aconteceu e, desde então, a balança comercial vem se apresentando como um desafio a ser vencido”, diz Otaviano Canuto, professor de Economia Internacional da Unicamp.

O grande fator negativo para a economia ao longo dos últimos dois anos foi o comércio exterior, que deverá ser o ponto mais obscuro também no próximo ano. A crise da Argentina, os altos preços do petróleo no mercado internacional e a desvalorização do euro são problemas externos que po-

Nosso departamento que melhor funciona: o entendimento ao cliente.

Está chegando a GVT. A empresa de telecomunicações que tem tecnologia 100% digital para prover serviços de transmissão de voz, dados, vídeo e Internet para mais de 18 milhões de usuários das regiões Sul, Centro-Oeste e parte da região Norte. Até o final de 2002, a GVT estará investindo US\$ 1 bilhão para atender você e sua empresa com o que há de melhor em tecnologia e qualidade de serviços. Tudo isso por uma simples razão, que também é o nosso maior compromisso: ser a empresa que vai facilitar sua vida. Na prática, isso quer dizer que você vai ter sua conta calculada por minutos, e não por pulsos, porque assim sua cobrança fica mais simples e muito mais transparente. Vai ter também planos de preços segmentados, adaptados ao seu perfil de utilização. Vai poder usar a Internet através dos provedores cadastrados à GVT e pagar bem menos que uma ligação habitual. E também terá acesso a serviços como o Siga-me GVT, Ligação Simultânea de voz e Internet, Identificador de Chamadas e a Conversa a 3, que permite que você fale com duas pessoas ao mesmo tempo. Já estamos trabalhando por você. E temos certeza de que vamos nos entender muito bem. No momento, os serviços GVT estão disponíveis nas cidades de Anápolis, Aparecida de Goiânia, Campo Grande, Canoas, Cascavel, Caxias do Sul, Cuiabá, Curitiba, no Distrito Federal, em Florianópolis, Foz de Iguaçu, Goiânia, Gravataí, Joinville, Londrina, Maringá, Novo Hamburgo, Pelotas, Ponta Grossa, Porto Alegre, Santa Maria, Várzea Grande e Viamão.

GVT. Ligando você a uma vida melhor • 0800 052 0025 • www.gvt.net.br



GVT

Vanessa Pereira
vendedora

25

dem afetar as perspectivas de crescimento econômico do Brasil para 2001 e, num cenário que não seja catastrófico, a economia brasileira deve crescer até 4,5%. As privatizações previstas para o próximo ano — que devem gerar recursos de US\$ 30 bilhões, segundo projeções do governo federal — podem reduzir os problemas com saldo comercial e possivelmente amenizar as pressões do cenário internacional na economia brasileira, mas na avaliação de Laerte Martins não causarão impacto na economia já a partir de 2001. "As privatizações estão servindo para reduzir a dívida externa do país e não para ativar o setor de investimentos", avalia.

Para alguns economistas, o impacto da desaceleração da economia norte-americana não é tão importante quanto o desempenho das

bolsas de valores norte-americanas. O índice "Dow Jones" está caindo e o Nasdaq (empresas de alta tecnologia) perdeu quase metade do valor desde março, com tendência de queda ainda em 2001. Esses índices, de acordo com o mercado, podem afetar negativamente a economia brasileira. O reflexo do recuo dos indicadores macroeconômicos norte-americanos pode ser compensado pelo governo brasileiro por meio de "uma forte política fiscal". "Se o Brasil mantiver bons resultados fiscais e a atração de capital com as privatizações previstas nas áreas de energia e telefonia celular, será provável repetir em 2001 o aumento do ano passado, entre 3,5% e 4% do PIB", avalia Canuto.

As perspectivas da economia brasileira foram, inclusive, elogiadas du-

rante a mais recente reunião do conselho executivo do Fundo Monetário Internacional (FMI), que se manifestou satisfeito com o desempenho da política econômica brasileira. A sexta revisão do acordo de ajuda financeira ao Brasil, assinado em 1998, reduziu de R\$ 38,4 bilhões para R\$ 36,72 bilhões a estimativa para o resultado das contas do setor público. O FMI também elevou de R\$ 555,3 bilhões para R\$ 584,5 bilhões o valor máximo a ser atingido pela dívida líquida do setor público.

Completada a sexta revisão do acordo, o Brasil pode sacar da instituição, se quiser, o equivalente, em direitos de saque, a US\$ 2,135 bilhões. O Brasil sinalizou que não pretende utilizar os recursos. Esta já é a terceira parcela liberada pelo FMI e não sacada pelo Brasil.

ENGLISH Resumé

Green Light for the National Economy

Along the next year, Brazil will maintain the positive foundations registered in 2000, among which stand out the reduction of inflation and of interest rates, foresees economist Laerte Martins, of the Associação Comercial e Industrial of Campinas (ACIC). Forecasts by different financial institutions indicate a growth of the Brazilian Gross Domestic Product (GDP) of about 3.9-4.1% for 2001. And the inflation rate should stand between 4% and 4.5% for the period, while the balance of trade should oscillate between a deficit of US\$1.5 billion and a surplus of US\$900 million. Direct investments in the country are estimated between US\$20 billion and US\$30 billion for the period.

The scenario for the Brazilian economy in 2001, drawn by the economist, is that of a reduction of interest rates, inflation of about 4.5% (with a margin of error of give or take 2%), and a reduced rate of

unemployment in the country, due to the increase of the economic activities. According to him, during 2000, the major positive foundations were the maintenance of the inflation rate around 6% and the decrease of the interest rates. The Selic rate (basic rate), for instance, came down from the 45% of 1999 to 16.5% in 2000.

To monitor the rates of interest, using them as a parameter for leveraging the commercial and financial activities, was the decision adopted by the Brazilian Central Bank after the currency devaluation which took place in January, 1999, to keep up the development of the country. The government also gave priority to the reduction of inflation. "These actions contributed to the good performance of the macroeconomic scenario, increasing the domestic level of employment", says Martins.

The one great negative factor for the economy along the last two years has been foreign trade, which shall also be the most obscure point for the next year. The Argentinean crisis, the high prices of oil in the international market, and the devaluation of the Euro are external issues that may affect the perspectives of

economic growth for Brazil in 2001, and in a non-catastrophic scenario, the domestic economy should grow by about 4.5%. The privatizations scheduled for the next year, which should produce resources of about US\$30 billion, according to the federal government, may reduce the problems with the balance of trade, and possibly reduce the pressures of the international scenario upon the Brazilian economy, but in the opinion of Laerte Martins they will not cause any impact upon the economy already in 2001.

For some economists, the impact of the slowing down of the United States economy is not as much important as the performance of the United States stock market. The reflexes of the decrease of the American macroeconomic indexes can be compensated by the Brazilian government through "a strong fiscal policy".

The prospects of the Brazilian economy were even praised during the most recent meeting of the executive council of the International Monetary Fund (IMF), which stated to be quite satisfied with the performance of the Brazilian economic policies.

**Investimentos
podem ser vistos
de muitos lados.**

**O Bradesco
sempre vê o
melhor lado
para você.**



O que parece complicado fica simples no Bradesco, reconhecido como um dos melhores administradores de recursos de terceiros do País. Para tudo o que você quer, o Bradesco tem um investimento no tamanho dos seus planos. Com segurança e rentabilidade caminhando juntas e maior flexibilidade.



Poupança Fácil Bradesco:

a aplicação mais segura e tranquila para o seu dinheiro. Não tem valor mínimo para abertura. É isenta de CPMF em depósitos feitos diretamente na Conta de Poupança. E, mediante autorização, você pode ter a agenda automática para depósitos e baixa automática para cobrir débitos em Conta Corrente.



Fundos Bradesco de Investimento: fáceis de investir. E você pode escolher entre Fundos de Renda Fixa, Variável e Balanceados. Sempre o que for melhor para o seu perfil de investidor.



CDB Bradesco: você investe de acordo com a sua disponibilidade.

A partir de R\$ 1.000,00, você pode investir, com liquidez diária, em CDB Fácil, Prefixado, Pós-Fixado. E, em CDB Swap, a partir de R\$ 5.000,00.



Ações: você pode investir em ações das melhores empresas do País através da Bradesco Corretora. Com agilidade e segurança nas suas operações.

Para investir, acesse www.shopinvest.com.br ou, se preferir, vá até uma Agência Bradesco. De qualquer lado que você olhe, é sempre melhor investir no Bradesco.



Bradesco

Colocando você sempre à frente.

Exportações: a dúvida do País

O comércio exterior continua sendo o “ponto frágil” da economia brasileira em 2001

O comércio exterior continua sendo o “ponto frágil” da economia brasileira em 2001. A afirmação é do economista Otaviano Canuto, professor de Economia Internacional na Unicamp e secretário-executivo da Anpec — Associação Nacional dos Centros de Pós-graduação em Economia. As pressões sobre o Brasil devem vir de todo lado, refletindo, por exemplo, a retração da economia norte-americana, que vinha crescendo cerca de 5% ao ano por vários trimestres e desacelerou, atingindo 2,5%. A crise da Argentina, que necessitou de um pacote de US\$ 20 bilhões do Fundo Monetário Internacional (FMI), também poderá causar impacto sobre a economia brasileira. Além disso, a desvalorização do euro, a manutenção dos baixos preços das commodities no cenário internacional e o aumento da cotação do petróleo podem influenciar a economia brasileira.

EXPORTAÇÕES - A idéia de que o comércio exterior “continuará” sendo o ponto

BALANÇA COMERCIAL ENTRE O BRASIL E ISRAEL

(em US\$ Mil – janeiro-setembro/2000)

TRADE BALANCE BETWEEN BRAZIL AND ISRAEL

(January - September/2000) values in US\$ 1,000

Principais items <i>Main items</i>	Exportações do Brasil <i>Brazilian Exports</i>	Importações do Brasil <i>Brazilian Imports</i>
Produtos agrícolas e alimentícios <i>Agricultural and food products</i>	27.691,7	5.513,0
Produtos de origem mineral <i>Products of mineral origin</i>	1.077,2	15.510,9
Pedras Preciosas <i>Precious stones</i>	2.390,5	118,9
Produtos Químicos <i>Chemical products</i>	6.046,3	106.012,3
Plásticos e borrachas <i>Plastics and rubber</i>	763,9	9.841,6
Madeira e utensílios <i>Wood and wood products</i>	6.737,8	0,0
Papel e celulose <i>Paper and cellulose</i>	3.907,8	345,0
Produtos têxteis <i>Textile products</i>	203,0	1.715,8
Calçados <i>Footwear</i>	1.332,4	15,8
Metais básicos <i>Base metals</i>	5.876,1	9.570,4
Máquinas e equipamentos <i>Machinery and equipment</i>	4.191,2	38.938,1
Equipamentos médicos e ópticos <i>Medical and optical equipment</i>	538,5	5.704,1
Outros <i>Other</i>	543,6	214,0
Total	61.300,0	193.500,0
Total	61.300,0	193.500,0

Fonte: Ministério de Indústria e Comércio de Israel

Source: Ministry of Industry and Commerce of Israel (1999)

frágil da economia brasileira é um reflexo da desvalorização cambial, ocorrida em janeiro de 1999. "Embora ela tenha contribuído para elevar as exportações brasileiras na época, não produziu os efeitos desejados pelo País", diz Canuto. Isso porque o comportamento dos preços das exportações brasileiras não se alterou. "Os produtos exportados continuaram sendo os de baixo valor agregado, e não houve recuperação de preços aos patamares anteriores à desvalorização cambial de 1999, em especial os produtos de siderurgia, papel e celulose e commodities agrícolas", avalia. O bom desempenho das exportações brasileiras depende de investimentos no País. "A pauta de exportações do Brasil é composta por produtos que também são bem absorvidos no mercado interno, portanto, fica difícil manter um equilíbrio da balança comercial", diz Canuto. Para ele, o país precisa investir pensando em exportar.

PREVISÃO - Na avaliação do secretário-executivo da Câmara de Comércio Exterior (Camex), Roberto Giannetti da Fonseca, as exportações brasileiras precisam subir 20% entre 2001 e 2002 para que o País tenha crescimento sustentado e possa baixar o déficit em transações correntes. De acordo com ele, o aumento está previsto como meta no Programa Especial de Exportações 2001, a ser implantado pelo governo federal. No mês de novembro do ano passado, a balança comercial registrou um déficit de US\$ 630 milhões, o pior desempenho do ano. No acumulado do ano 2000 o saldo do comércio exterior estava negativo em US\$ 474 milhões. "As projeções para o próximo ano oscilam entre um déficit de US\$ 1 bilhão e um superávit de US\$ 1 bilhão", diz Canuto.

ENGLISH Resumé

Exports – the doubt of the country

Foreign trade will continue to be the "weak point" of the Brazilian economy in 2001. This is said by economist Otaviano Canuto, teacher of International Economics at the State University of Campinas (Unicamp) and Executive Secretary of ANPEC – Associação Nacional dos Centros de Pós-Graduação em Economia.

The pressures upon Brazil will come from every side, reflecting for instance the retraction of the United States economy, that had been growing at a rate of 5% a year for several quarters, and slowed down to 2.5%. The Argentinean crisis, that required a package of US\$20 billion from the International Monetary Fund (IMF), may also cause an impact upon the Brazilian economy. Further to that the

devaluation of the Euro, the maintenance of low prices of commodities in the international scenery, and the increase of the prices of oil, may influence the Brazilian economy.

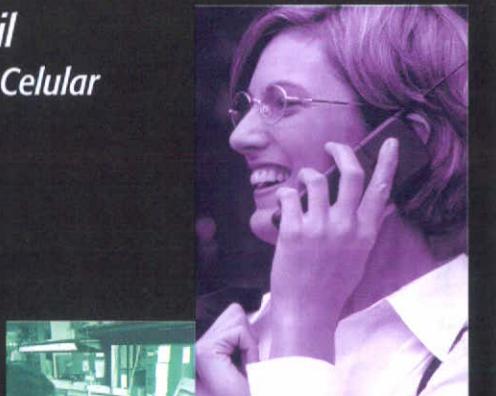
The idea that foreign trade will keep on being the weak point of the Brazilian economy is a reflex of the currency devaluation occurred on January, 1999. "Although it contributed to increase the Brazilian exports at the time, it did not produce the effects desired by the country", says Canuto. That because the behavior of the Brazilian exporting prices did not change.

According to an appraisal by the Executive Secretary of the Foreign Trade Chamber (Camex), Roberto Giannetti da Fonseca, Brazilian exports have to increase by 20% between 2001 and 2002 so that the country may have a sustained growth, and may reduce the deficit in current transactions. In the last of November, the balance of trade recorded a deficit of US\$630 million, the worst performance of the year.

Brightpoint do Brasil Serviços para Telefonia Celular

A Brightpoint do Brasil é uma empresa que presta serviços integrados para fabricantes e operadoras da área de telefonia celular. Em suas atividades se induem a distribuição de aparelhos e acessórios para o varejo, a programação de pós e pré-pagos, customização de kits e a prestação de serviços de assistência técnica para os usuários finais. Visite nosso site e conheça mais sobre a Brightpoint.

www.brightpoint.com.br



BRIGHTPOINT®

Al. Arapoema 411 | 11 4199.7800

VIEWCOMM - 11 5032.6545

Israel dos 90, uma década de prosperidade

Apesar de perspectivas otimistas para 2001, a instabilidade política da região ameaça a economia

A economia israelense vem passando por transformações profundas nos últimos dez anos. Neste período deixou, gradativamente, de ser uma economia que se caracterizava pela produção agrícola e de alguns poucos produtos industriais para se tornar uma economia baseada em uma ampla gama de produtos manufaturados que são comercializados no mundo inteiro e cujo foco principal é a indústria de alta tecnologia.

Em 1990, a renda per capita girava em torno de US\$ 11 mil; no ano 2000, chegou a US\$ 17 mil, ou seja, um crescimento de mais de 50%. A população também aumentou cerca de 35% neste período, passando de 4,7 milhões de habitantes no início dos anos 90 para 6,3 milhões, principalmente como decorrência da imigração da ex-União Soviética. Apesar do aumento da força de trabalho, o índice de desemprego passou de 11% em 1991 para 9% durante o ano 2000. No mesmo período, o número de trabalhadores estrangeiros também cresceu, passando a representar cerca de 15% dos empregos do setor privado. No início da década, este índice era de 10%.

Segundo David Klein, presidente do Banco de Israel (órgão correspondente ao Banco Central), os investidores estrangeiros descobriram o potencial de Israel a partir dos anos 90, principalmente após o início do

processo de paz com os palestinos. Estes investimentos vêm sendo feitos através dos mecanismos do mercado financeiro e também de maneira direta em determinados segmentos. As estatísticas indicavam que, até o final do ano 2000, o volume de investimentos estrangeiros chegaria a US\$ 8 bilhões, ou seja, cerca de 7% do Produto Interno Bruto.

Em um estudo apresentado à Câmara de Comércio Suíça-Israel, no final de dezembro último, Klein afirmou que os investimentos estrangeiros não se destinam apenas ao setor de tecnologia de ponta, mas também à chamada indústria tradicional, como a de alimentos e a têxtil. O presidente do Banco de Israel enfatizou que, atualmente, o país possui uma economia aberta. Em 1990, as importações e exportações israelenses representavam cerca de 80% do Produto Interno Bruto (PIB) e, em 2000, deveriam chegar a 88%.

O déficit na balança de pagamentos passou por uma fase de crescimento chegando a 6% do PIB no meio da década de 90, mas caiu para cerca de 1% ao final deste período. Em 1990, as exportações de Israel eram de cerca de US\$ 12 bilhões e as importações de US\$ 15 bilhões. Em 1999, as exportações foram de US\$ 26 bilhões e as importações chegaram a US\$ 31 bilhões. Cerca de 88% das exportações israelenses em

1999 foram de produtos industrializados, principalmente dos setores de alta tecnologia.

Até o terceiro trimestre do ano 2000, a economia israelense vinha crescendo a uma média anual de 6%, liderada pelo desenvolvimento do setor de high-tech. Segundo as estimativas do Banco de Israel, as exportações deveriam crescer, até o final do ano 2000, cerca de 20% refletindo também a aquisição de inúmeras *start up companies* por empresas estrangeiras. As exportações industriais deveriam crescer cerca de 15%.

Expectativas de crescimento também cercavam o índice do padrão de vida, que deveria fechar o ano com o aumento de 3% em termos reais. Nos últimos dois anos, este índice não passou de 1%. Os investimentos em equipamentos e máquinas também registraram um crescimento de 7% em relação aos últimos dois anos.

As perspectivas da economia israelense, no entanto, tornaram-se instáveis a partir do final de setembro, quando eclodiram os conflitos entre Israel e a Autoridade Palestina, lançando dúvidas sobre a estabilidade política da região. Segundo Klein, porém, a tensão recente não vai reverter o processo de paz no Oriente Médio. “É um elemento que deve ser analisado com seriedade, sem dúvida, mas deve ser mantido dentro de sua real dimensão. Este conflito está af-

tando a economia israelense de uma maneira bem específica, prejudicando principalmente o setor turístico, que sofreu uma redução de 40% no mês de outubro em comparação a setembro. Atinge também os setores de agricultura e construção, cuja mão-de-obra é constituída em sua maioria por trabalhadores palestinos", explicou Klein durante o encontro com a Câmara de Comércio Suíça-Israel.

Segundo ele, deverá haver uma redução de 1% a 2% no crescimento do PIB, inicialmente estimado em 5% a 6% para o ano de 2001. O índice de desemprego também deverá cair por causa do aumento da demanda de mão-de-obra menos especializada para substituir a força de trabalho palestina. Klein afirmou, ainda, que os mercados financeiros israelenses

prevêem que a economia do país vai retomar o seu ritmo normal em breve - mesmo se o conflito com a Autoridade Palestina prolongar-se - baseando-se na reação dos mercados de câmbio, que vem sendo positiva apesar da crise. O presidente do Banco de Israel disse, também, que, até o momento, não houve retração dos investimentos estrangeiros no país, seja através dos fundos de capitais ou de investimentos diretos em empresas israelenses.

Segundo Klein, a estabilidade da economia israelense mesmo diante desta recente crise política na região é resultante de programas adotados pelos governos de Israel na última década, programas estes que incluem disciplina fiscal, estabilidade de preços e reformas estruturais que leva-

ram à abertura de setores como o bancário e o de telecomunicações, entre outros. Enfatiza, que cada vez mais, a economia do país está inserida no processo de globalização e, como tal, sofre o impacto do panorama internacional.

No entanto, além de absorver as influências do que acontece no mundo e dos eventuais conflitos com seus vizinhos no Oriente Médio, Israel encerrou o ano com uma indefinição na política interna, com a renúncia do primeiro-ministro Ehud Barak e a já confirmada eleição para o seu cargo - à qual ele deverá concorrer - no primeiro trimestre. O resultado do pleito, com certeza, deverá influir nos próximos acontecimentos políticos e, consequentemente, no desenvolvimento da economia do país.

Visão Foco Experiência



understanding@**KPMG**

KPMG

Auditória

Assessoria Tributária

Financial Advisory Services

Executive Search

Career Consulting

Através de equipes multidisciplinares, aloçadas por ramo de indústria, a KPMG oferece serviços integrados, aplicando as mais avançadas técnicas de negócios. Por compartilhar as experiências e tendências mercadológicas de sua rede mundial – com escritórios em cerca de 820 cidades de 159 países – a KPMG está apta a apoiá-lo em todas as operações, com um enfoque atualizado, num sistema integral de assessoria. No Brasil, são aproximadamente 1000 profissionais, distribuídos em oito principais centros de negócios.

Para maiores informações, contate

São Paulo: (11) 3067.1589

Isaias Feigenson – ifeigenson@kpmg.com.br

Escritórios também: Rio de Janeiro, Curitiba,

Belo Horizonte, Campinas, Porto Alegre,

Salvador e São Carlos.

www.kpmg.com.br

PANORAMA

ISRAEL - TODOS OS PAÍSES - U\$ MILHÕES ALL COUNTRIES - ISRAEL - U\$ MILLION

EXPORTAÇÕES/EXPORTS IMPORTAÇÕES/IMPORTS

PRODUTOS	1999	1998	1999	1998	COMMODITIES
Alimentos e animais vivos	835,8	866,7	1526,9	1560,8	Food and live animals
Animais vivos	9,8	8,0	20,7	24,4	Live animals
Carne e preparados	31,4	33,4	130,2	148,1	Meat and meat preparations
Granja e ovos	9,5	11,5	22,9	24,4	Dairy products and eggs
Peixes e crustáceos	8,5	9,0	123,5	131,4	Fish, crustaceans, molluscs
Cereais e preparados	18,5	22,2	471,9	447,5	Cereals and cereals preparations
Vegetais e frutas	567,4	587,6	212,7	213,9	Vegetables and fruits
Açúcar e mel	26,5	27,2	160,4	182,4	Sugar/preparations and honey
Café, chá e cacau	28,0	27,7	145,0	157,9	Coffee, tea, cocoa, spices
Forrag.p.animais	2,0	4,6	59,6	58,0	Feeding stuff for animals
Diversos	134,2	135,5	179,9	172,8	Miscellaneous edible products
Bebidas e fumo	16,4	15,3	147,5	124,0	Beverages and tobacco
Bebidas	14,2	14,0	35,1	30,3	Beverages
Fumo e manuf.fumo	2,2	1,3	112,4	93,7	Tobacco and manufactures
MP bruta exc.petrol.	580,7	590,8	634,1	605,6	Crude materials, inedible
Peles, couros	2,6	1,6	2,1	2,1	Hides, skins and furskins, raw
Óleos: sement. frutas	30,6	28,3	171,9	169,3	Oil seeds and oleaginous fruits
Borracha incl. sintet.	0,4	0,3	26,7	28,7	Crude rubber including synthetic
Cortiça e madeira	0,4	0,0	141,9	137,3	Cork and wood
Polpa e papel recicl.	11,0	9,1	64,1	51,8	Pulp and waste paper
Fibras têxteis	53,0	72,5	58,9	60,1	Textil fibres excl. wool tops
Fertiliz. e minerais	136,6	115,1	117,8	106,8	Crude fertilizers and minerals, excluding coal, petroleum
Minerais ferrosos e resíduos de metal	44,0	43,9	6,0	7,0	Metal scrap
MP de animais e vegetais	302,2	320,0	44,7	42,5	Crude animal and vegetable materials n.e.c.
Combustíveis miner. lubrific. e afins	134,9	117,2	1818,1	1431,2	Mineral fuel, lubricants and related materials
Petróleo e derivados	134,3	116,8	1807,9	1424,2	Petroleum and related products
Gás natural	0,6	0,4	10,3	6,9	Gas, natural and manufactured
Óleos/graxas animais	1,6	3,0	77,3	85,0	Animal/vegetable fats & oils
Óleos/gord. animais	0,0	0,0	6,1	4,3	Animal oils and fats
Óleos/gord. vegetais	1,6	3,0	43,1	48,2	Fixed vegetable fats and oils
Óleos/gord. anim/veg./processados e ceras	0,0	0,0	28,1	32,5	Animal or vegetable fats or oils processed; waxes of both origin
Produtos químicos	3534,2	3372,3	2888,1	2803,9	Chemicals & related products
Químicos orgânicos	904,0	843,1	621,7	643,8	Organic chemicals
Químicos inorgânicos	510,0	501,7	132,8	147,9	Inorganic chemicals
Materiais tanantes e p. pintura	36,4	28,2	168,7	164,4	Dyeing, tanning and colouring materials, fractionated
Prod. médico/farmac.	399,8	396,6	588,4	512,4	Medical/pharmaceutical product
Óleos essenc./perfum	162,2	148,0	264,2	253,7	Essential oils & perfume material
Fertilizantes manuf	427,4	429,0	18,2	18,0	Fertilizers, manufactured
Plásticos forma prim.	190,7	229,9	487,8	499,3	Plastic in primary form
Plásticos	462,2	420,0	205,1	206,7	Plastic
Prod. químicos	441,5	375,8	401,2	358,0	Chemical materials n.e.c.
Prods Manuf p/MP	9375,6	7973,2	9542,5	8170,2	Manuf.goods chiefly by material
Manuf. de couro	3,8	5,5	16,9	19,4	Leather and dressed furskins
Manuf. de borracha	103,7	104,7	155,1	161,3	Rubber manufactures
Manuf. de madeira e cortiça exc. móveis	10,0	8,6	147,9	157,4	Wood & cork manufactures, except furniture
Papéis	60,2	56,4	500,9	495,6	Paper, paperboard
Tecidos	480,1	475,6	789,1	802,0	Textile yarn, fabrics
Manuf. não metálicos	7853,7	6440,5	6250,8	4679,0	Non-metallic mineral manuf.
Ferro e aço	42,6	30,5	592,9	685,0	Iron and steel
Manuf. de metal n.ex	155,1	157,0	464,0	473,3	Manufactures of metal n.e.c.
Metais não ferrosos	666,3	694,5	624,9	697,1	Non-ferrous metals

PANORAMA

ISRAEL - TODOS OS PAÍSES - U\$ MILHÕES ALL COUNTRIES - ISRAEL - U\$ MILLION

PRODUTOS	EXPORTAÇÕES/EXPORTS		IMPORTAÇÕES/IMPORTS		COMMODITIES
	1999	1998	1999	1998	
Máq.Equi.Transportes	8384,6	7911,0	10969,2	9445,6	Machinery & transport equipm.
Equip.geração energia	210,4	231,6	591,9	639,1	Power generating machinery
Máq.Industriais Esp	619,6	568,2	767,2	713,7	Machinery specialized for indust
Maq.p.trab.metalis	70,2	65,8	258,6	179,5	Metalworking machinery
Maq.industriais	590,2	695,4	1178,2	1157,5	General industrial machinery
Comput.e máq.escrit	1392,3	1330,0	1421,4	1179,3	Office machines,automatic data
Telecom/som/equip	3038,7	2561,6	1452,8	1208,8	Telecommunications, sound
Máq.eletricas	1554,3	1643,0	2304,5	2126,7	Electrical machinery & parts
Veiculos de passeio	44,3	48,4	1845,7	1766,5	Road vehicles
Equip.transp.outros	864,6	767,0	1149,0	474,4	Other transport equipment
Diversos manufat.	2889,3	2530,7	2988,8	2679,7	Miscellaneous manufactured.
Pré-fabricadas estrut sanit/elet/encanam	14,8	5,3	72,8	79,1	Prefabricated structures,sanitary plumbing,heating,lighting fixtures
Móveis e componen	30,6	38,0	265,7	282,3	Furniture & parts thereof
Malas/art.p.viagem	3,0	3,3	39,2	36,7	Travel goods, handbags
Vestuário	731,2	651,7	355,7	364,3	Articles of apparel & clothing
Calçados	34,1	33,1	173,1	174,5	Footwear
Inst.cient.uso profis.	931,7	787,9	796,3	647,3	Professional,scientific,controlling
Inst.ópticos, p.fotograf e relógios	133,7	90,2	394,1	246,6	Photographic & optical goods watches & clocks
Diversos manufat.	1010,2	921,2	892,0	849,0	Miscellaneous manufactured
Commodities	40,1	36,3	495,8	563,9	Commodities & transactions nec
TOTAIS	25793,2	23416,9	31090,0	27469,8	ALL COMMODITIES

Fonte: CBS - Governo de Israel

Source: CBS-Government of Israel

Agora, conexão vai se chamar “Pit Stop”.



A partir de março,
nova rota São Paulo - Tel Aviv
com um pit stop em Munique.
É a Lufthansa encurtando as distâncias para você.

There's no better way to fly.



Lufthansa

A STAR ALLIANCE MEMBER

PANORAMA

INDICADORES ECONÔMICOS 1998/2001 ECONOMICS INDICATORS 1998/2001

ANO/YEAR	1998	1999	2000	Previsão 2001
RECURSOS E DISTRIBUIÇÃO/SOURCES AND USES		Variação percentual média anual/Quantity percent change		
PIB	2,4	2,3	5,0	4,7
GDP				
Produto Industrial	2,6	2,0	6,2	5,7
<i>Business-Sector Product</i>				
Consumo per capita do setor privado	1,1	1,0	2,6	2,9
<i>Per-capita private consumption</i>				
Consumo per capita do setor público excluindo Importações de Defesa	2,2	2,4	2,7	3,2
<i>Public consumption excluding Defense Imports</i>				
Investimentos de não-residentes	-4,0	-5,0	2,5	5,0
<i>Nondwelling investment</i>				
Investimentos construção/moradia	-9,5	-10,8	-5,0	1,0
<i>Residential building investment</i>				
Distribuição Interna excluindo importações de Defesa	0,9	4,6	3,5	4,4
<i>Domestic uses excluding Defense Imports</i>				
Exportações de Produtos e Serviços	6,3	10,1	17,0	8,5
<i>Exports of goods and services</i>				
Importações de produtos e serviços excluindo Importações de Defesa	1,5	14,8	10,6	7,0
<i>Imports of goods and service, excluding Defense Imports</i>				
População, Emprego e Salários/Populationn, Employment and Wages		Varição percentual média anual/Average annual percent change		
Imigração anual (milhares)	57	78	70	60
<i>Immigration during year (thousands)</i>				
População média	2,4	2,4	2,3	2,3
<i>Average populations</i>				
Índice de desemprego (percentual absoluto)	8,5	8,9	8,5	7,9
<i>Unemployment rate (Absolute percent)</i>				
Média real salarial por hora				
<i>Real average gross wage per labor hour</i>				
Setor privado	4,0	2,6	4,0	2,0
<i>Business sector</i>				
Setor público	1,5	1,3	0,5	1,0
<i>Public sector</i>				
Israelenses empregados, Total	1,5	3,1	3,4	4,5
<i>Israeli employed, total</i>				
Das quais: Setor privado (Negócios)	0,2	3,1	3,4	4,5
<i>Thereof: Business sector</i>				
Inflação/Inflation		Varição percentual média anual/Average annual percent change		
Inflação Média	8,6	1,3	0,5	2,0
<i>Inflation Rate</i>				
Taxa de câmbio, mudança estimada em cesto de moedas	17,6	-0,2	-1,0	1,0
<i>Exchange Rate, Change againts Five-Currency "Basket" (Average)</i>				

FONTE: Tendências – Israel Discount Bank / SOURCE: Trends – Israel Discount Bank

PANORAMA

ENGLISH Resumé

Israel of the nineties, a decade of prosperity

The Israeli economy has been undergoing deep changes during the last ten years. Within this period, it gradually ceased to be an economy characterized by agricultural production and of a few industrial products, to become an economy based on an ample range of manufactured products commercialized throughout the world, the main focus of which is the high technology industry.

In 1990, the per capita income was of about US\$11 thousand; in the year 2000 it reached US\$17 thousand, i.e., an increase of more than 50%. The population also increased about 35% during this period, going from 4.7 million inhabitants in the beginning of the nineties to 6.3 million, mainly as a result of immigration from the former Soviet Union.

Despite the increase of the labor force, the rate of unemployment went down from 11% in 1991, to 9% during year 2000. In the same period, the number of foreign workers also increased, reaching 15% of the private sector jobs. In the beginning of the decade, this rate was of 10%.

According to David Klein, Chairman of the Bank of Israel (a body corresponding to the Central Bank), foreign investors discovered the potential of Israel during the nineties, specially after the beginning of the peace process with the Palestinians. Statistics indicated that, by the end of year 2000, the volume of foreign investments would reach US\$8 billion, i.e., about 7% of the Gross Domestic Product.

In 1990, Israeli imports and exports represented about 80% of the Gross Domestic Product (GDP) and should reach 88% in 2000.

Up to the third quarter of 2000, the Israeli economy was growing at an annual average

of 6%, led by the development of the high-tech sector. According to the estimates of the Bank of Israel, exports should also grow, till the end of year 2000, by about 20%, also reflecting the acquisition of several start-up companies by foreign corporations. Industrial exports should also grow by about 15%.

The prospects of the Israeli economy, however, became unstable as of the end of September, when the conflicts between Israel and the Palestinian Authority occurred, casting doubts on the political stability of the region. According to Klein, however, the recent tension will not revert the peace process in the Middle East. According to him, a reduction of 1% to 2% in the GDP growth, initially estimated at 5% to 6% for 2001, should occur. The unemployment rate will also decrease, due to the greater demand for less specialized labor to replace the Palestinian work force.



AGRICUR DEFENSIVOS AGRÍCOLAS LTDA.

PLANT PROTECTION PRODUCTS

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

HERBICIDES

INSECTICIDES

ACARICIDES

FUNGICIDES

PLANT GROWTH REGULATORS

Lyc. Red

NATURAL PRODUCTS INDUSTRIES LTD.

Lyc-O-Mato

Natural Tomato carotenoid antioxidant ingredient for healthfood and nutraceuticals

CTC 60² Bx

Clear Tomato Concentrate for the food industry

LycоФibers

Lycopene carrying fibers for functional foods

LRTP

(Lycopene rich tomato pulp): Frozen lycopene carrying tomato pulp

Lyc-O-Rose

Rosemary extract – natural antioxidant for the food industry

Lyc-O-Herb

Various combinations of herbal extracts and Lyc-O-Mato™



DALIDAR PHARMA ISRAEL (1995) LTD.

Zintonia® – A ginger based OTC phytopharmaceutical

Lyc-O-Mato™ – Tomato lycopene for dietary supplement

Garlo-Mato™ – A proprietary patented combination of tomato lycopene and garlic

Flavo-Mato™ – A proprietary patented combination of tomato lycopene and isoflavones

Syli-Mato™ – A proprietary patented combination of tomato lycopene and sylimarine



Regional Office

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

FINE CHEMICALS & INTERMEDIATES

PHARMACEUTICAL INTERMEDIATES

α-(2,4-Dichlorophenyl) Imidazole-1-Etanol Alpha Tetralone

β-Naphthyl Thiochloroformate

ADDITIVES FOR EXPLOSIVES

Ethy1 Centralite - Methyl1 Centralite - Akardite

INDUSTRIAL CHEMICALS

Alpha Tetralone - 1,2,3,4 Tetrahydronaphthalene

DETERGENTS CHEMICALS

Optical Brighteners-BRY-10 D series

PAPERS CHEMICALS

Optical Brighteners-BRY-10 P series

THIOPHOSGENATIONS/PHOSGENATIONS



ADVANCED COATING TECHNOLOGIES

Microencapsulated nutritional ingredients

CapsuDar® – Vitamins and Minerals

ExtraCole® – Herbal Extracts

GeritCole® – Garlic Extract

Carnicole® – Carnitine

AsperCole® – Aspartame

AROMA CHEMICALS

AMBERONNE

MUSK 50

MUSK CONCENTRATE

GANOLID

GANONE

ATRALONE (METHYLATRARATE)

HELOGAN

ANISIC ALDEHYDE



NEGEV PEROXIDE

Hydrogen Peroxide

“Acordo de livre comércio é fundamental”, diz cônsul

Alexander acredita que é o melhor caminho para estimular o intercâmbio e a cooperação entre o Brasil e Israel

Criar as condições para a assinatura de um acordo de livre comércio entre Israel e o Mercosul é um dos objetivos principais do novo cônsul israelense para Assuntos Econômicos, Alon Alexander. No Brasil desde o início do mês de setembro, acredita que, com a existência de um ambiente de cooperação entre países e de acordos que reduzam e até eliminem barreiras comerciais, todos serão beneficiados e o volume de comércio aumentará naturalmente. Alexander não tem dúvidas também de que o Brasil desempenha um papel estratégico no Mercosul e que qualquer acordo global com o continente sul-americano passa necessariamente por uma maior aproximação com o Brasil.

“O Brasil possui a maior economia do cone sul, além de ser o sexto maior mercado do mundo. As empresas israelenses já descobriram este fato e a maior prova da credibilidade do país não é apenas o crescimento do número de companhias representantes, mas sim o fato de que muitas estão abrindo fábricas ou com planos de seguir esta estratégia em um futuro breve. Nós, enquanto representantes do governo de Israel, temos a obrigação de nos empenhar para criar as condições favoráveis a um maior intercâmbio. Quando falo em intercâmbio, não me refiro somente a um volume



Cônsul Alon Alexander e Cláudia Godoy

maior de importações e exportações mas, principalmente, de um espírito de cooperação em vários setores, que inclua transferência de tecnologia, realização de projetos conjuntos nos dois países, visitas de missões comerciais ao Brasil e a Israel, entre outros exemplos”, explica Alexander.

Para construir este espírito de cooperação, entretanto, o cônsul para Assuntos Econômicos afirma que é preciso que os países se conheçam e que cada um saiba o que o outro

tem a oferecer. Para isto sugere a realização sistemática de seminários, encontros, conferências e até videoconferências setoriais com empresários brasileiros e israelenses. Como desfecho deste processo estão as missões que, segundo ele, também devem ser setoriais ou, pelo menos, incluir uma programação que permita aos homens de negócios verem de perto os segmentos que sejam de seu interesse específico e que lhes permitam encontrar o parceiro ideal.

“A experiência realizada em vários países que mantêm relações comerciais com Israel tem mostrado que os empresários de hoje estão mais interessados em receber informações sobre áreas diretamente ligadas ao segmento no qual atuam e não apenas em ter uma visão geral do que Israel está desenvolvendo. Eventos setoriais são mais produtivos, objetivos e, geralmente, facilitam a realização de negócios”. Segundo Alexander, para realizar este trabalho, o Departamento de Assuntos Econômicos trabalhará em conjunto com a Câmara Brasil-Is-

rael de Comércio e Indústria, como vem fazendo nos últimos anos. “Juntos teremos as condições de obter melhores resultados tanto para o Brasil quanto para Israel, pois acreditamos que as pessoas que possuem os mesmos objetivos têm maiores chances de alcançá-los se unirem forças”, ressalta.

Quando perguntado o que Israel pode oferecer ao Brasil, responde rapidamente: “Muitas coisas, como produtos químicos, telecomunicações e vários outros produtos mas, principalmente, tecnologia; Não apenas produtos de alta tecnologia,

mas também os sofisticados processos desenvolvidos, que resultam em aumento de produtividade e melhoria de qualidade. Mais do que isto, com a cooperação, parte dos processos produtivos podem ser transferidos para o Brasil e quando se transferem processos, estimula-se a produção local. É exatamente isto que estão fazendo as empresas israelenses que optaram pela abertura de unidades no Brasil. Estão transferindo tecnologia, fazendo investimentos, gerando empregos, aumentando produtividade e levando as indústrias brasileiras a compe-



BANQUE FRANÇAISE DE L'ORIENT (SUISSE) S.A.

CRÉDIT AGRICOLE INDOSUEZ

Paris - Genebra - Cannes - Mônaco - Londres - Cairo - Bahrein - Buenos Aires - São Paulo

*More than just a bank.
a Relationship.*



*Representante no Brasil:
Abramo Douek*

Com reconhecida experiência internacional em Gestão Patrimonial, Private e Corporate Banking, o B.F.O (Suíça) oferece ao investidor brasileiro serviços de avaliação patrimonial, aconselhamento e gestão de investimentos, aplicações em operações fiduciárias, moedas, metais preciosos, ações, títulos públicos e privados, fundos de renda fixa ou variável em qualquer país, além da estruturação de produtos em diversos segmentos com ou sem a garantia do capital inicial investido, entre outros. Tudo com a segurança de uma das maiores instituições financeiras do mundo, o Crédit Agricole Indosuez.

R. Iguatemi, 192 – Cj. 51 – São Paulo – SP – Tel: (0xx11) 3848 0331 – Fax: (0xx11) 3848.9415
e-mail: bfobrasil@attglobal.net

tirem no mercado internacional em melhores condições. Sabemos que inúmeras companhias israelenses que atuam em território nacional estão exportando para o Mercosul a partir de suas unidades aqui localizadas. Pois, como se sabe, o Brasil

é a principal porta de entrada para o Mercosul. Com um acordo de livre comércio, os resultados serão ainda melhores", finaliza Alexander.

Pode-se dizer que nos últimos cinco anos o comércio praticamente dobrou.

Atualmente Israel mantém acordos com os Estados Unidos, Canadá e México (este foi assinado em meados do último ano), Comunidade Européia, e outros.

ENGLISH Resumo

"Free trade agreement is fundamental", says Consul

To create conditions for the signature of a free trade agreement between Israel and Mercosur is one of the major objectives of the new Consul of Israel for Economic Matters, Alon Alexander. In Brazil since early September, he believes that, with the existence of a climate of cooperation between countries, and agreements that may reduce, or even eliminate trade barriers, everyone will benefit, and the business will naturally increase. Alexander also has no doubts that Brazil plays a strategic role within Mercosur, and that any global agreement with the South American continent must necessarily derive from a more close relation with Brazil.

"Brazil is the largest economy of the Southern Cone, further to being the sixth largest market of the world. Israeli corporations have already discovered this fact, and the major proof of the credibility of the country is not only the growth in the number of representatives corporations, but the fact that many of them are installing their plants, or have plans

for adopting this strategy in the near future. We, as representatives of the Israeli government, are under the obligation of endeavoring ourselves to create conditions that are favorable for a greater interchange. When I say interchange, I am not referring just to a larger volume of imports and exports, but mainly to, among other examples, a spirit of cooperation in various sectors, including the transference of technology, the execution of joint projects in both countries, visits of trade missions to Brazil and Israel" explains Alexander.

To build up this spirit of cooperation, however, the Consul for Economic Matters affirms that it is necessary that both countries get to know each other, and that each one may know what the other has to offer. To this end, he suggests the systematic performance of seminars, meetings, conferences and even sectorial videoconferences with Brazilian and Israeli businessmen. As the result of this process are the missions, that according to him should also be sectorial, or at least should include a program allowing businessmen to have a close view of the segments of their specific interest, allowing them to find the ideal partner.

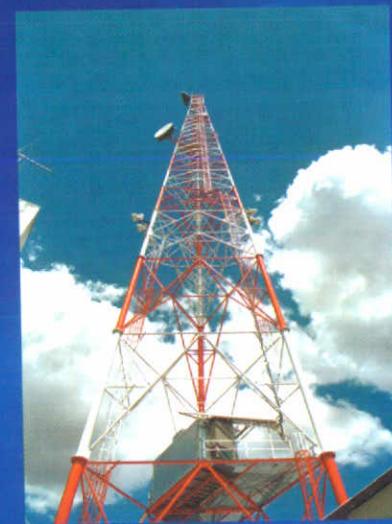
According to Alexander, for this work to be done, the Economic Matters Department has to act jointly with the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, as it has been doing in the last recent years. When asked what Israel has to offer to Brazil, he promptly replies: "Many things, but mostly technology. Not only products manufactured under advanced technologies, but the processes developed, which result in increase of productivity. Of course the products are also important, but when you transfer processes, you stimulate local production. That is precisely what is being done by Israeli corporations that opted for opening units in Brazil".

Currently Israel maintains free trade agreements with the United States, Canada and Mexico (this one was closed in the middle of last year), the European Community and others.

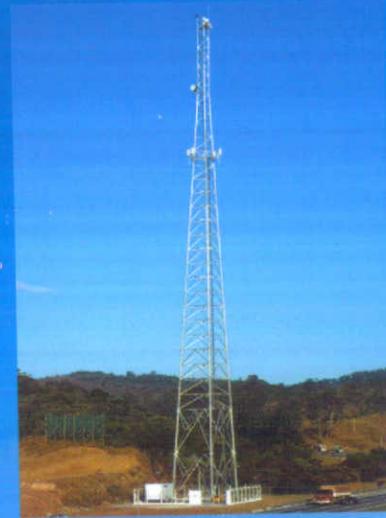
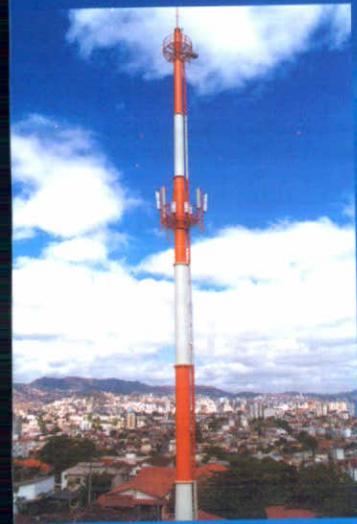


BELMERIX

SOLUÇÕES PARA INFRA-ESTRUTURA DE TELECOMUNICAÇÕES



TURN KEY * TORRES * MONOPOSTES * SHELTERS



BELMERIX - SÃO PAULO - SP
Escritório central
R. Fidêncio Ramos, 100 4º - 7º and.
Vila Olímpia - Cep: 04551-010
Fone: 55-11-3846-2026
Fax: 55-11-3846-0071
E-mail: belmerix@belmerix.com

Fábricas - SÃO JOSÉ DOS CAMPOS - SP
TORRES: Fone: (12) 334-8552 Fax: (12) 336-2293
SHELTERS: Fone: (12) 337-2227 Fax: (12) 334-8861
Filial - FORTALEZA - CE
Fone: (85) 244-3568 Fax: (85) 264-4715
Filial - BELÉM - PA
Fone: (91) 259-6508 Fax: (91) 259-8034
Filial - NATAL - RN
Fone: (84) 207-3304 Fax: (84) 207-3303
Filial - Rio de Janeiro - RJ
Fone: (21) 223-6200 Fax: (21) 223-6229

ASSOCIADA AO:

MER GROUP



Hangar da Embraer em São José dos Campos

No topo das exportações brasileiras

Estatal encara desafio da privatização e se torna quarta maior fabricante de aviões comerciais do mundo

Localizado em São José dos Campos (SP) está um dos maiores símbolos dos avanços obtidos pelo Brasil no campo da aeronáutica: a Embraer. Fundada em 1969 como empresa estatal, a Embraer foi privatizada em 1994 e, atualmente, conta com nove mil empregados em seu quadro de pessoal. A empresa, que passava por tremendas dificuldades à época da privatização, alcançou, ao final de 1999, receita da ordem de US\$ 1,8 bilhão com resultados equivalentes a US\$ 250 milhões. Desde 1995 está sob a presidência de Maurício Botelho.

Atualmente, a Embraer é a quarta maior fabricante de aeronaves comerciais no mundo e a maior exportadora brasileira, com US\$ 23,3 bilhões de vendas em carteira, das quais US\$ 11 bilhões em encomendas firmes e US\$ 12,3 bilhões em opções. Seus principais concorrentes são a Bombardier, do Canadá, e a Fairchild Dornier, um consórcio germano-americano.

A Embraer é hoje o resultado de um plano estratégico extremamente bem conceituado e bem implementado pelo governo brasileiro, nascido logo após a Segunda Guerra

Mundial, com a criação de um centro de pesquisa e desenvolvimento, o CTA – Centro Técnico Aeroespacial –, seguido da criação de uma universidade voltada para as ciências aeronáuticas, que foi o ITA – Instituto Tecnológico de Aeronáutica. Vinte anos depois deu-se a criação da Embraer, que, suportada pelo governo, com seus requisitos de programas e novos produtos, permitiu transformar a capacidade científica e tecnológica - representada pelos anos de prática no CTA e por gerações de formandos do ITA - em uma capacidade de engenharia



“No mundo moderno de hoje, onde os mercados financeiros nunca param, você necessita de um banco globalizado que o ajude a acompanhar o ritmo”

bank leumi בנק לְאָמִי



Escritórios em São Paulo:

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

Bank Leumi U.S.A Escritório Internacional & Escritório de Banca Privada: 564 Quinta Avenida, New York. NY 10036. Tel: 1-212-626-1001, Fax: 1-212-626-1009

New York • Zurich • Genebra • Londres • Manchester • Channel Islands • Paris • Toronto • Montreal • Los Angeles • Encino • Chicago • Miami • Frankfurt • Berlin • Luxemburgo

Ilhas Caiman • Montevideo • Punta del Leste • Panama Capital • Buenos Aires • São Paulo • Porto Alegre • Santiago • México D. F. • Caracas • Melbourne • Hong Kong • Johannesburg



Fábrica da Embraer no Estado de São Paulo

e industrial relevante e em produtos eficientes.

A privatização da empresa trouxe a esta sólida base tecnológico-industrial novas competências - competências no âmbito empresarial, competências no âmbito financeiro,

competências no âmbito da gestão de pessoas e da gestão de processos, com a visão global. Sobre isso tudo, a consciência muito clara de que além dos investimentos, além das ações, das novas máquinas, dos novos processos, novos métodos,

sobre todos esses fatores de extrema importância, prevalecia um: a qualidade das pessoas que integravam a empresa.

O grupo controlador da Embraer, com 60% das ações com direito a voto, é formado por um dos maio-

Elbit e Embraer, uma sólida parceria

A tecnologia israelense no setor de aeronáutica também está presente na Embraer através de uma estreita parceria entre esta empresa e a Elbit Systems. Este relacionamento teve início no começo dos anos 90 com um programa de fornecimento de equipamentos para a aeronave AMX.

Atualmente, a Elbit fornece "displays" para o AMX e um sistema mais completo para o programa ALX (Super Tucano da FAB), além de ser a fornecedora de todo o sistema eletrônico para o programa de modernização dos caças da FAB. De modo geral, os equipamentos produzidos pela empresa israelense são integrados nas aeronaves da Embraer em um esforço conjunto das duas empresas.

A Elbit foi selecionada com base na qualidade e preços dos equipamentos, além de sua proposta para envolver outras empresas brasileiras na manutenção e suporte logístico dos equipamentos.

Além do relacionamento com a Elbit, a Embraer também mantém contatos de alto nível com os dirigentes das Indústrias Aeronáuticas de Israel (IAI) na busca de oportunidades de negócios. No entanto, até o momento não foram identificadas oportunidades de curto prazo para ambas as empresas.

Segundo fontes ligadas à Embraer, as empresas israelenses têm bom trânsito no Brasil e na companhia. Sempre que novos desenvolvimentos e programas potenciais começam a ser discutidos estes são apresentados a clientes potenciais no Brasil e à indústria brasileira. A Elbit e outras empresas israelenses tem, via de regra, se esforçado em apresentar desenvolvimentos e novos produtos de companhias parceiras a clientes potenciais no Brasil. Essa forma de diálogo deve prosseguir e se tornar mais ativa e constante como forma de desenvolver novos negócios.



It is
simple logic:
to be
competitive,
you need
competitive
solutions.

Whatever the branch your activity is, whatever the size your company is, you have to be set to face the competition, the changing economic tides, and ever increasing customer demands. The usage of e-business, CRM and other business management tools are of utmost importance today for your success and stability. In more than 22 years of operation, Datasul is one of the leading Brazilian companies in Information Technology. Simply put, we have the experience and know-how to every single word at the beginning of this text come true. Our solutions are geared towards logistics, finance, HR, technology, maintenance, and manufacturing. And as for our projects, they are perfectly suitable for your investment. Think it over. Talk to us. With Datasul, growing and ensuring a better future for your businesses is simple, quite simple.

Call: 0800-166150. Visit www.datasul.com.br



Datasul



Os jatos regionais da série ERJ 135, 140, 145

res conglomerados financeiros do Brasil – a Companhia Bozano, Simonsen – e pelos dois mais importantes fundos de pensão brasileiros – Previ e Sistel. A empresa atua em três grandes mercados – o de Aviação Regional, de Defesa e Corporativo. Os investimentos em desenvolvimento de produtos chegaram a US\$ 420 milhões enquanto que os investimentos em produtividade e capacitação tecnológica-industrial alcançaram os US\$ 120 milhões. Este esforço contempla o desenvolvimento simultâneo de mais de dez programas militares e civis.

Em 1999, a Embraer firmou uma aliança estratégica com quatro grandes empresas francesas do setor aerospacial – Aerospatiale – Matra, Dassault Aviation, Snecma e Thomson – CSF – as quais, juntas, adquiriram 20% do capital votante da companhia. Associou-se também à Leibherr International, da Alemanha, para a criação da Embraer-Liebherr Equipamentos do Brasil (ELEB), com o objetivo de estabelecer novas oportunidades comerciais para seus trens de pouso e componentes hidráulicos.

Os programas ERJ 135/140/145,

O EMB 145 AEW&C (alerta aéreo antecipado)



jatos regionais para 37, 44 e 50 passageiros, contam com quatro parceiros de risco: a Sonaca, da Bélgica, a Enaer, do Chile, a C & D Interiors, dos EUA e a Gamesa, da Espanha, fornecedora das asas. O programa ERJ 170 e ERJ 190, jatos regionais para 70, 98 e 108 passageiros, atualmente em desenvolvimento, também conta com parceiros de risco como a Kawasaki, do Japão, e a Latecoere, da França, a Honeywell e a Hamilton Sundstrand, dos Estados Unidos, dentre outros.

A Embraer desempenha um papel importante no Sistema de Defesa do Brasil – contribuindo com mais de 50% da frota da Força Aérea Brasileira (FAB). Cerca de vinte forças aéreas, em todo o mundo, também operam aeronaves militares projetadas e produzidas pela companhia. O programa dos aviões voltados para o mercado de defesa, como o EMB 145 AEW&C (alerta aéreo antecipado), conta com a parceria da Ericsson, fornecedora dos radares ERI-EYE. A Embraer desenvolve também o BEM 145 RS (sensoriamento remoto) e EMB 145 MP (patrulha marítima), todos baseados na plataforma do jato regional ERJ 145, além do Super Tucano e de sua versão de ataque leve, o ALX.

A Embraer mantém subsidiárias e escritórios nos Estados Unidos, França, Austrália e China, possuindo clientes no mundo inteiro. No entanto, os maiores mercados são os Estados Unidos e a Europa. A empresa encerrou o ano 2000 recebendo pela segunda vez consecutiva o prêmio Destaque de Comércio Exterior, na categoria Exportador, concedido pela Secretaria de Comércio Exterior, do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, em parceria com a Associação de Comércio Exterior do Brasil. Em 1997, a Embraer recebeu o mesmo prêmio, porém na categoria Destaque Tecnológico.

A·V·I·A·Ç·Ã·O

ENGLISH Resumé

Embraer, Brazil's largest exporter

Located in São Jose dos Campos (SP), Embraer is one of Brazil's greatest symbols of progress in the field of aeronautics. Founded in 1969, as a state owned company it was privatized in 1994 and presently employs over nine thousand people. The company that was going through serious problems at the time of the privatization, reached at the end of 1999 a total of US\$1.8 billion in revenues with results of US\$250 million. Since 1995 it has been under the leadership of Maurício Botelho.

Presently, Embraer is the fourth largest commercial aircraft manufacturer in the world and the largest Brazilian exporter with US\$ 23.3 billion in logged sales of which US\$11 billion are firm orders and US\$ 12.3 billion are purchase options. Their main competitors are Bombardier from Canada and Fairchild Dornier a German-American consortium.

The company participates in three big markets: regional airliners, defense and corporate. Investments in product development totaled US\$420 million while investments in productivity and industrial technology are in the order of US\$120 million. This venture reflects the simultaneous development of over ten military and civil programs.

The ERJ135/140/145 regional jets - seating respectively 37, 44 and 50 passengers, have four venture partners:

Sonaca from Belgium, Enaer from Chile, C&D Interiors from the USA and Gamese wings from Spain. The ERJ 170 and the ERJ 190, regional jets - seating respectively 70, 98 and 108 passengers, currently in development also have venture partners such as Kawasaki from Japan, Lelecore from France, Honeywell and Hamilton Suschrand from USA among others.

The EMB145 AEW&C, part of the defense market program has established a partnership with Ericsson to supply the ERIEYE radar. Embraer also develops the BEM 145RS (remote sensing) and BEM 145MP (maritime patrol) all based on the regional jet ERJ 45 platform in addition to the Super Tucano and its light attack version, the ALX.



UNION BANCAIRE PRIVÉE

SÃO PAULO

Alameda Santos, 1940, 14º andar - Cj. 141
Cerqueira César
Fone: (011) 288-3933 Fax (011) 285-2752

GENEBRA

96/98 Rue Du Rhône
Fone: (4122) 819 2111

RIO DE JANEIRO

Rua Lauro Müller, 116 - 42º andar - Cj. 4205
Torre do Rio Sul - Botafogo
Fone: (021) 543 5101 - Fax: (021) 295 2954

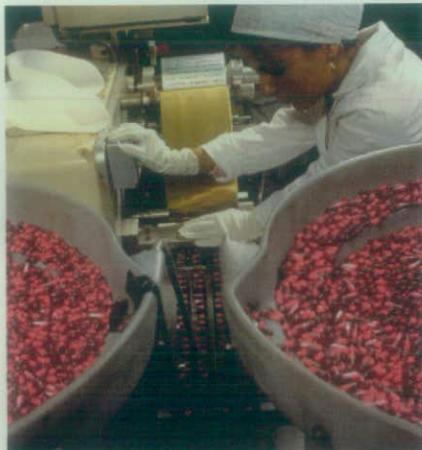
BioTeva, genéricos ao alcance do bolso

Parceria entre empresa brasileira e israelense traz ao mercado nacional medicamentos com tecnologia de ponta

Os Laboratórios Biosintética, do Brasil, e a Teva Pharmaceutical Industries Ltd., de Israel, anunciaram em novembro do ano passado a formação de uma joint-venture para lançar medicamentos genéricos de ponta no mercado brasileiro: a BioTeva. A Biosintética e a Teva, maior produtor de genéricos do mundo, já estão analisando, em futuro próximo – um prazo de dois anos – a instalação de uma fábrica no País para produção exclusiva desse tipo de medicamentos.

Até o final de 2001, a BioTeva lançará cerca de 50 genéricos para doenças crônicas nas áreas cardiológica, do sistema nervoso central e de diabetes, além de antibióticos. Desde dezembro último já estão sendo vendidos nas farmácias brasileiras os primeiros genéricos com o selo BioTeva aprovados pela Agência Nacional de Vigilância Sanitária: o Genfibrozila, para reduzir triglicírides e colesterol; o Carbamazepina, anti-convulsivante; e o Ticlopídina, anti-agregante plaquetário. Até março, estarão à venda mais 15 genéricos.

“Todos os medicamentos que estão sendo lançados são próprios para o tratamento de doenças crônicas”, disse o vice-presidente da Biosintética, Omilton Visconde Júnior, durante a entrevista coletiva que anunciou a criação da joint-venture. Os contatos, neste sentido,



Medicamentos genéricos para tratamento de doenças crônicas

entre as duas empresas começaram a ser feitos em março de 2000, dando continuidade a uma parceria já existente entre ambas desde 1994, quando o laboratório nacional introduziu no mercado brasileiro produtos oncológicos, para osteoporose e esclerose múltipla, licenciados pela empresa israelense.

Segundo Visconde Júnior, os remédios da BioTeva visam beneficiar principalmente o consumidor que tem doença crônica e não segue o tratamento adequado por falta de opção de preço. Esta é também a filosofia que norteia a atuação da Teva desde a sua criação em 1901, antes mesmo do estabelecimento do Estado de Israel em 1948. Segundo o vice-presidente de Relações Internacionais da companhia, Aharon Agmon – que veio ao Brasil para o lançamento da BioTeva – “a empresa acredita que ter acesso a medicamentos de qualidade, a um preço menor, é um direito de todas as populações. A Teva, com a sua experiência, já conquistou o mercado israelense, americano, canadense e grande parte do europeu fazendo exatamente isso: fornecendo remédios de qualidade a um bom preço. Agora, juntamente com a Biosintética, estaremos fazendo o mesmo no Brasil, que é o sexto maior mercado do mundo”.

A BioTeva dividiu sua estratégia de atuação no Brasil em três fases: a primeira, embalagem e distribuição dos produtos importados da matriz israelense; a segunda, início de transferência de tecnologia e adaptação da infra-estrutura; e a terceira, implantação de uma fábrica para produção local. Cerca de US\$ 3 milhões já foram investidos para a primeira fase, incluindo instalações

e despesas referentes à importação e regulamentação; e mais US\$ 25 milhões deverão ser investidos para finalizar o projeto. Este é também o valor que a BioTeva pretende faturar até o final de 2001.

A fabricação de medicamentos genéricos no Brasil é uma das prioridades da gestão de José Serra à frente do Ministério da Saúde. Desde o início do ano 2000, o ministro vem se empenhando para difundir o uso dos genéricos, que são vendidos a preços bem menores do que os remédios de marca. Segundo dados do Ministério, a diferença de preços entre os dois produtos chega a ser de até 55%, com vantagens para os genéricos.

Uma pesquisa divulgada pelo Conselho Regional de Farmácia do Distrito Federal, em novembro de 2000, mostrou que 86 dos 300 remédios mais vendidos no Brasil tiveram redução de vendas de até 35% entre agosto de 1999 e agosto de



Aharon Agmon (E), vice-presidente de Relações Internacionais da Teva, e Milton Visconde Júnior, vice-presidente da Biosintética

2000. Destes 86, 23 têm genéricos e 82 têm similares disponíveis no mercado. Os genéricos e similares são vendidos a preços bem menores do que os de marca. Segundo o Conselho, a queda das marcas é reflexo da entrada dos genéricos no merca-

do. Para o ministro, este fato comprova que o consumidor está optando pelos genéricos.

No ínicio do mês de outubro, Serra foi a Israel para se encontrar com o presidente da Teva Pharmaceutical, Eli Hurvitz, no mesmo período em que Visconde Júnior estava acertando os detalhes da joint-venture. Em novembro, após anunciar a criação da BioTeva em São Paulo, Agmon e Visconde Júnior foram a Brasília comunicar ao ministro que a nova empresa já estava pronta para iniciar suas atividades. Foram também para enfatizar ao ministro a necessidade de uma regulamentação muito clara e definida para o setor de genéricos. "A legislação regulatória é fundamental para que possamos desenvolver nossas atividades e introduzir os produtos que atendam às necessidades dos consumidores", enfatizou o vice-presidente da Biosintética.

Lima Gonçalves, Jambor, & Rotenberg & Silveira Bueno

Advogados

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

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

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

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

BIOSINTÉTICA

Os Laboratórios Biosintética são um grupo de capital 100% nacional e são o quarto maior em faturamento do ranking nacional do setor farmacêutico, mantendo a maior linha de medicamentos de ponta para tratamento cardiológico no Brasil. A empresa desenvolve e comercializa, também, remédios para o combate de doenças neurológicas, asma, depressão, câncer e problemas renais. Representa, com exclusividade no Brasil, os produtos da linha dermocosmética francesa Eau Therman Avène, da Pierre Fabre, destinados a terapias complementares no tratamento da pele.

A Biosintética começou a investir fortemente na produção de genéricos ao comprar a Glicolabor, de Ribeirão Preto, em 1998. Foi o primeiro laboratório a lançar medicamentos genéricos para uso crônico: os anti-hipertensivos Maleato de Enalapril, Besilato de Andodipino e Atenolol. A empresa concorre com as multinacionais da indústria farmacêutica justamente na produção de medicamentos de ponta para as doenças crônicas de alta complexidade como o Mal de Parkinson, Alzheimer, patologias cardíacas, neurológicas e oncológicas. O seu faturamento cresce ano a ano: de R\$ 4 milhões em 1984, quando foi comprada pelo grupo nacional liderado por Omilton Visconde, a R\$ 280 milhões no ano passado, desempenho 43% superior ao do ano anterior. A expectativa do faturamento para o ano 2000 era de R\$ 260 milhões.

O Grupo Biosintética tem 750 funcionários e fábricas em Taboão da Serra, na Região Metropolitana de São Paulo e em Ribeirão Preto (SP). A empresa mantém parcerias com universidades brasileiras e laboratórios do exterior para desenvolver e produzir medicamentos de ponta. No ano passado, investiu R\$ 5 milhões no lançamento de novos medicamentos. Foi, também,



Unidade de produção da Teva em Israel

pioneira no lançamento de serviço de suporte a médicos e pacientes portadores de doenças crônicas, o Biosintética Assistance. Mantém acordos de cooperação com o Instituto do Coração (Incor), Instituto Dante Pazzanese e Hospital das Clínicas, todos de São Paulo; Instituto Nacional de Cardiologia Laranjeiras (RJ) e Hospital de Messejana (CE).

TEVA

A Teva Pharmaceutical Industries Ltd. é a maior fabricante de medicamentos genéricos do mundo e de ingredientes ativos para a indústria farmacêutica. Sua matriz está localizada em Israel, onde é a maior indústria farmacêutica do país – líder de um mercado avaliado em US\$ 600 milhões; está entre os cinco maiores grupos industriais e entre os principais exportadores do país. Como empresa global, possui unidades de produção, pesquisa, marketing e distribuição em Israel, América do Norte e Europa.

Com um século de experiência no setor farmacêutico – a Teva foi fundada em Jerusalém, em 1901, como uma companhia de distribuição de medicamentos – a empresa obteve, em 1999, um faturamento de US\$ 1,28 bilhões com expectativa de fechar o ano 2000 ultrapassando a marca de US\$ 2 bilhões. Atualmente, conta com mais de oito mil funcionários distribuídos em várias fábricas em todo o

mundo. Está entre as 50 maiores indústrias farmacêuticas e, com a aquisição da Novopharm, do Canadá, no ano passado, tornou-se a maior fabricante mundial de genéricos. Antes disso, já havia adquirido a APS/Berk, britânica; Biogal, húngara; e o Grupo Pharmachemie, holandês.

Por trás do sucesso da Teva estão os constantes investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Nos últimos anos, a empresa investiu cerca de US\$ 120 milhões em programas de cooperação com universidades, hospitais e institutos em Israel. Atualmente, vem destinando grandes verbas a projetos ligados ao Mal de Parkinson, como parte de uma aliança estratégica global que mantém com a H.Lundbeck (Dinamarca). Dentro dos termos desta parceria, os produtos desenvolvidos serão vendidos em conjunto na Europa e a Teva reterá os direitos de venda e distribuição no resto do mundo, incluindo a América do Norte. Estão também sendo pesquisados novos medicamentos para Alzheimer e epilepsia.

Suas ações estão entre as mais negociadas na Bolsa de Valores de Tel Aviv e estão entre as mais procuradas entre as companhias israelenses na Bolsa de Nova York. A empresa está presente também nas bolsas de Londres e de Frankfurt. Atualmente, cerca de 50% das ações da companhia pertencem a instituições americanas e 15% a europeias e israelenses.

ENGLISH Resumo

BioTeva, generic drugs for every one

The Biosintética Laboratories of Brazil and Teva Pharmaceutical Industries Ltd. of Israel, announced a joint-venture November 2000 to launch a top generic line of drugs for the Brazilian market: BioTeva. Both Teva, the largest producer of generic drugs in the world and Biosintética are already analyzing - in a very near future, approximately two years - the installation of a factory in Brazil to produce generic pharmaceuticals.

By the end of the year 2001, BioTeva will launch approximately 50 generic drugs for chronic heart diseases, nervous systems and diabetes in addition to

a line of antibiotics. "All the medication we will launch are to treat chronic diseases," the vice president of Biosintética, Omilton Visconde Júnior, said. The partnership between these two companies began in 1994, when the laboratory introduced to the Brazilian market a series of licensed products from the Israeli company for the treatment of osteoporosis and multiple sclerosis.

According to the International relations vice president, Aharon Agmon, "The company believes that everyone has the right to have access to quality drugs for a smaller price. Teva, enjoys a well established international presence in the Israeli, American, Canadian and in the European market. Now together with Biosintética, we will focus our future efforts on expanding our market in Brazil, the sixth largest in the world". BioTeva has divided its strategy for Brazil in three phases: the first phase is the packaging and the distribution of

imported products from the Israeli headquarters; the second phase is the beginning of the technology transfer and infra-structure adaptation; the third phase is the installation of a factory to produce locally their products. Approximately US\$3 million have been invested during the first phase and more than US\$25 million will be invested to finalize the project. This is also the amount BioTeva estimate it will sell until the end of 2001.

The production of generic pharmaceuticals in Brazil is one of the top priorities of José Serra, the Minister of Health. Serra went to Israel to meet with the president of Teva Pharmaceutical, Eli Hurvitz. Visconde Junior was in Israeal at the same time finalizing the joint venture. In November after the announcement of the creation of BioTeva in São Paulo, Agmon e Visconde Júnior went to Brasilia to communicate to the minister of the newly formed company.



O COMERCIO MUNDIAL COM ISRAEL ESTÁ PROSPERANDO. O BANK HAPOALIM AJUDA VOCE A SE SINTONIZAR.

Altas expectativas com a Instituição Financeira Líder de Israel

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

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

Em 75 anos de atividade como financeira mais pródiga da nação e principal fonte de financiamentos de exportação, o Bank Hapoalim desempenhou um papel auxiliar no desenvolvimento das atividades comerciais em Israel e no mundo inteiro. Com filiais e escritórios em 17 países, relações de correspondência no mundo inteiro, além de um posto avançado no cyberspace, possuímos o porte internacional para suprir os seus interesses. Dos mercados financeiros aos mercados monetários, do projeto financeiro à atividade bancária privada, o Bank Hapoalim está à disposição para atender às suas necessidades.

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

 **BANK HAPOALIM**
www.bankhapoalim.co.il

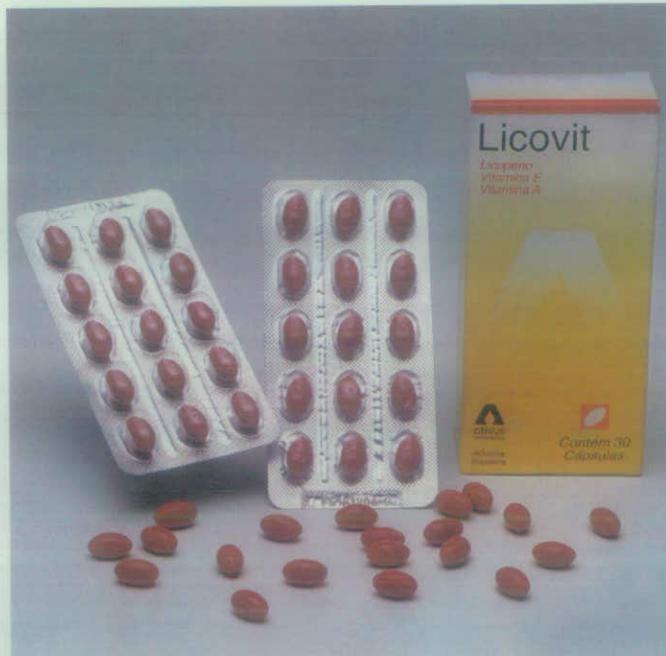
Alimentos funcionais made in Brazil

Laboratório lança primeiro produto com matéria-prima à base de tomate importada de Israel

Ativus Farmacêutica, empresa sediada em Valinhos (SP), está trazendo ao mercado brasileiro o Licovit, primeiro alimento funcional fabricado no Brasil à base de licopeno, ingrediente responsável pela coloração vermelha do tomate. Resultado de dois anos de pesquisa e um investimento de US\$ 350 mil, é indicado no combate ao câncer, em especial o de próstata.

O Licovit foi desenvolvido com a matéria-prima feita à base de tomate importada de Israel, que tem um teor quatro vezes mais alto do que o de tomates comuns. No Laboratório de Valinhos são adicionadas as vitaminas E e A. O Licovit não é um medicamento e não precisa de bula, porém já tem a aprovação da Agência Nacional de Vigilância Sanitária do Ministério da Saúde. O composto vitamínico está sendo vendido em caixas com 30 cápsulas gelatinosas de 5 miligramas (mg) cada. Esta quantidade equivale à quantidade de licopeno existente em um quilo de tomate ou em três latinhas de molho de tomate.

“Dificilmente alguém comerá um quilo de tomate e mesmo assim, o organismo não absorverá os 5mg necessários”, explica o médico Alexandre Frederico, gerente de pesquisa da Ativus. Segundo o profissional, os estudos realizados no exterior mostram que o uso diário de 5mg de Licovit reduz em 40% o risco de con-



Licovit:
nas farmácias
brasileiras desde
setembro do ano
passado

trair câncer de próstata e entre 50% e 55% as outras formas da doença.

Por esta razão é que a Ativus colocou na rua cerca de 360 vendedores que estão divulgando o produto junto aos médicos de todo o país. É a chamada propaganda ética. O Licovit não será vendido em supermercados, apenas em farmácias. “Nós acreditamos que, em função de seu caráter terapêutico, o produto precisa ter o aval da classe médica. Assim, estamos encaminhando aos profissionais da saúde material científico comprovando as propriedades do Licovit.” Não somos apenas nós, da Ativus, que es-

tamos dizendo que o licopeno possui determinadas características, são cientistas renomados de outros países”, enfatiza Frederico.

O licopeno é um caroteno da mesma família que o betacaroteno, responsável pela cor dos tomates, das melancias e das uvas vermelhas. Sua estrutura molecular singular faz com que seja considerado uma das substâncias antioxidantes mais eficientes do mundo. É capaz também de neutralizar os chamados radicais livres que atuam no organismo.

As pesquisas sobre o licopeno e os processos de controle de qualidade da Ativus foram realizados com o

Centro Puridisciplinar de Pesquisas Químicas, Biológicas e Agrícolas (CPQBA) da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp), que atua no setor de pesquisa de produtos fitoterápicos. A sugestão para que a matéria-prima fosse trazida de Israel foi da Importadora Grupo Ayalla.

A matéria-prima à base de tomate que está sendo utilizada no Licovit da Ativus foi desenvolvida em Israel pela LycoRed Natural Products Industries Ltd., parte de um dos maiores grupos privados israelenses, as Indústrias Koor, ao qual pertence também a Makhteshim-Agan, que atua no Brasil no setor de defensivos agrícolas genéricos. Para desenvolver o licopeno, a LycoRed investiu dez anos em pesquisas, combinando as mais avançadas tecnologias agrícolas israelenses, know-how no setor de processamento de alimentos e experiência em sistemas de produção.

Em Israel, a Lycored também comercializa dois produtos à base de licopeno: o Lyc-O-Mato, um com-

plemento alimentar; e o Tomat-O-Red, um corante natural para a indústria alimentícia.

PERFIL DA ATIVUS - A Ativus Farmacêutica está no mercado há seis anos e possui uma carteira de 34 medicamentos que inclui antibióticos, anti-inflamatórios, anti-hipertensivos, anti-depressivos e vitaminas. É também o primeiro laboratório nacional a construir uma unidade específica para fabricar alimentos funcionais. Com 520 funcionários, ocupa uma área de 33 mil metros quadrados e vende seus produtos em 90% do território nacional.

O interesse por alimentos funcionais vem crescendo no mundo inteiro principalmente nos últimos dez anos. Em 1998, o mercado de alimentos funcionais movimentou US\$ 17 bilhões nos Estados Unidos e US\$ 14 bilhões na Europa. No Brasil, ainda não há estimativas sobre o setor, mas o número de produtos e o interesse dos pesquisado-

res cresce ano a ano. Alimentos funcionais são vistos como promotores de saúde e podem estar associados à redução ao risco a certas doenças.

Um mês após o lançamento do Licovit, a Ativus Farmacêutica colocou no Mercado o Litven e o Litven L, medicamentos feitos à base de extrato das plantas borrage e groselha negra, respectivamente, que são indicados para casos de urticária, dermatites crônicas e para mulheres que sofrem de Tensão Pré-Menstrual (TPM), ou dor nos seios, entre outras doenças.

O Litven e o Litven L estão sendo vendidos em caixas com 30 cápsulas de 500 mg e 1000mg, respectivamente. Até o final do ano, a empresa vai importar e distribuir um sal com baixo teor de sódio destinado a alimentação de hipertensos. "O nosso objetivo enquanto empresa é melhorar a qualidade de vida do ser humano, tanto que o nosso lema é 'Uma empresa dedicada à vida'", ressalta Frederico.



Subsidiary of BNP PARIBAS

Saulo Rotenberg

General Manager – Brasil

Av. Brig. Faria Lima, 1656 - 5º Andar - Cj. 51 - São Paulo - SP - Cep 01451-000

Fone (55 11) 3816.6060 - Fax (55 11) 3812.1825

e-mail: united@netpoint.com.br

ENGLISH Resumé

Functional food products made in Brazil

Ativus Farmacêutica, a company headquartered in Valinhos (SP), is bringing Licovit to the Brazilian market, the first functional food product manufactured in Brazil and based on lycopene, the ingredient responsible for the red color of the tomato. The result of two years of research and an investment of US\$350,000 it is indicated in the fight against cancer, especially of the prostate gland.

Licovit was developed with raw material made on the basis of tomatoes imported from Israel, which have a level four times as high as common tomatoes. Vitamin E and A are added in the laboratory in Valinhos. Licovit is not a medicine and does not require a prescription, but it already has the approval of

the National Agency of Sanitary Control of the Ministry of Health. The vitamin compound is being sold in boxes containing 30 gelatine capsules of 5 mg each. This quantity is equal to the quantity of lycopene present in one kilo of tomatoes or in three cans of tomato sauce.

Ativus put approximately 360 salesmen in the street to promote the product with the doctors in the whole country. It is the so-called ethical promotion. Licovit will not be sold in supermarkets, only in pharmacies. "We believe that as a result of its therapeutic character the product needs the approval of the medical class. We are therefore delivering to the health professionals scientific material, which proves Licovit's properties. It is not only us from Ativus who are saying that lycopene has certain characteristics - it is renowned scientists from other countries", Frederico underlines.

Lycopene is a carotene of the same family as the betacarotene and responsible

for the color of the tomatoes, water melons and red grapes. Its unique molecular structure makes it considered one of the most efficient antioxidant ingredients in the world. It is also capable of neutralizing the so-called free radicals acting in the organism.

The raw material based on tomato being utilized in Ativus' Licovit was developed in Israel by LycoRed Natural Products Industries Ltd., a part of one of the major private Israeli groups, Koor Industries, also the owner of Makhteshim-Agan, which operates in Brazil in the field of generic agricultural defense products.

Ativus Farmacêutica has been in the market for six years and has a product list of 34 medicines. It is also the first national laboratory to construct a specific unit to manufacture functional food products. With 520 employees it occupies an area of 33,000 square meters and sells its products in 90% of the national territory.

ANTES DE DECORAR A SUA CASA DECORE ESSE NOME: SIMONE GOLTCHER

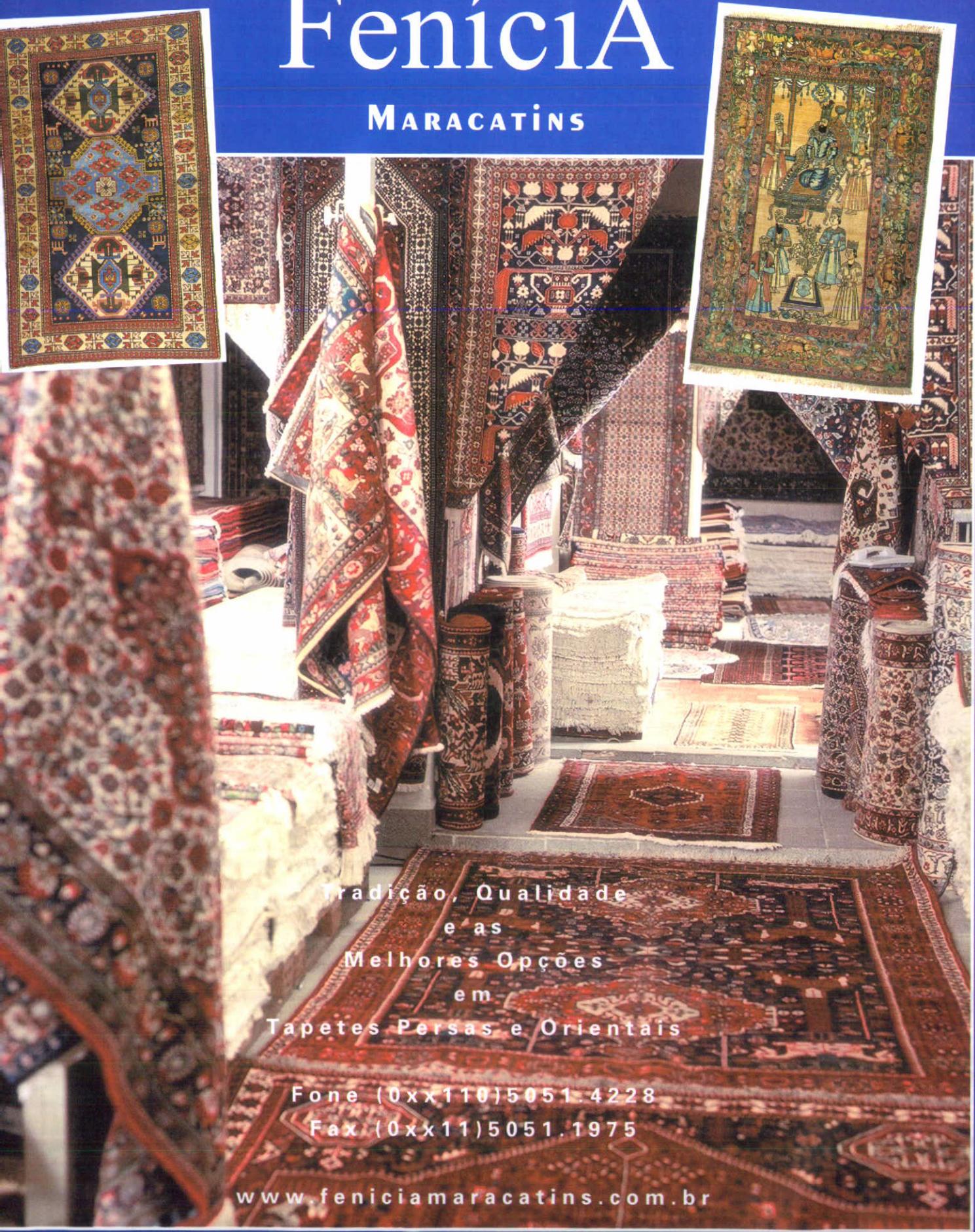


Formada em Administração de Empresas e Design de Interiores, Simone Goltcher já realizou diversos trabalhos de decoração, residenciais e comerciais, sempre com muito bom gosto e funcionalidade. Além do projeto, reforma e administração da sua obra, ela ainda orienta toda a decoração, definição dos imóveis e escolha dos objetos de arte. Simone Goltcher conta também com a mais competente equipe de pintores, gesseiros, marceneiros e eletricistas. Para entrar em contato, ligue (0XX11) 3079-2401 / 9162-4492 ou pelo e-mail goltcher@zip.net.

T A P E T E S P E R S A S E O R I E N T A I S

Fenícia

MARACATINS



Tradição, Qualidade
e as
Melhores Opções
em
Tapetes Persas e Orientais

Fone (0xx11) 5051-4228

Fax (0xx11) 5051.1975

www.feniciamaracatins.com.br

Brightpoint, integração entre os fabricantes

Utilizando tecnologia israelense da área de telecomunicações, a empresa conquista o mercado brasileiro e ousa vôos mais altos

Uma empresa provedora de serviços de logística integrada ao mercado de telecomunicações para operadoras de telefonia celular. Esta é a definição que mais se aproxima das atividades desenvolvidas pela companhia americana Brightpoint, que está presente no país desde 1998 através da Brightpoint do Brasil.

Em apenas 12 meses, a subsidiária brasileira teve um crescimento de 2.500%. Através de fusões e aquisições, tornou-se a maior prestadora de serviços integrados e distribuidora de aparelhos celulares e acessórios do Brasil, com faturamento anual de R\$ 100 milhões. Atualmente, a empresa possui uma rede com três mil clientes representando mais de cinco mil pontos de venda em todo o país. O centro de operações da Brightpoint do Brasil está localizado em Alphaville (Barueri-SP), ocupando cerca de 4.200 metros quadrados. Mais de cem funcionários trabalham para garantir a qualidade e a eficiência dos serviços prestados.

À frente da empresa está o empresário André Cunha, engenheiro eletrônico formado pelo Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), com mestrado e doutorado pela Universidade de Michigan (EUA). É também diretor do Departamento de Tecnologia da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria e par-



Cell-Top, o viva-voz com recursos "high-tech" de Israel

ticipou da missão empresarial a Israel organizada pela instituição, em junho de 2000. Presente em dezessete países, a Brightpoint possui uma estratégia de crescimento global visando a diversificação de mercados e tecnologias. Para isso, tem um portfólio de parceiros estratégicos como Nokia, Ericsson, Motorola, Sony, NEC, Priority Call e operadoras de telefonia celular.

Procurando sempre oferecer ao seus clientes o que há de mais avançado no setor de telecomunicações, a Brightpoint introduziu no mercado brasileiro uma novidade para deixar mais prático e seguro o uso do celular durante todo o dia. Trata-se do Cell Top, um viva-voz de mesa para uso no escritório, facilitando a operação do celular e aumentando a segurança, ao reduzir

a exposição à radiação com o distanciamento do aparelho do corpo. De origem israelense, garante uma alta performance podendo ser usado com diversas marcas de modelos de celulares. Além da qualidade do som, permite o recarregamento rápido das baterias e possui um monofone para garantir privacidade.

"Outra grande vantagem deste viva-voz é que permite a comunicação de dados através de conexão com computadores. É o primeiro hands-free que une fax, e-mails, agendas eletrônicas e demais inovações, acessíveis ao alcance das mãos – que ficam livres para o usuário continuar trabalhando", explica o presidente da Brightpoint. Durante a viagem a Israel, Cunha manteve contatos com bancos para financiar a compra de equipamentos israelenses. "Com isso melhoramos o nossos vendor financing e, consequentemente, o resultado operacional da empresa", explicou.

De todos os locais que visitou, disse ter ficado mais impressionado com o Parque Tefen, sede da Iscar, um dos principais grupos israelenses de ferramentas de corte para a indústria automobilística. Segundo ele, iniciativas como a missão organizada pela Câmara Brasil-Israel são fundamentais para o fomento do intercâmbio comercial e tecnológico entre os dois países.

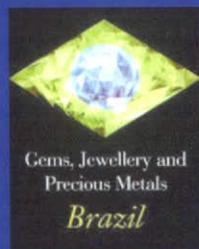


APEX

AGÊNCIA DE PROMOÇÃO DE EXPORTAÇÕES

*Em 2000 nosso objetivo foi:
EXPORTAR.*

*Nossa meta para 2001:
EXPORTAR MUITO MAIS.*



*Empresário, procure a sua associação
de classe, o SEBRAE, ou visite-nos:
www.apexbrasil.com.br*

TELECOMUNICAÇÕES



Laboratório da Brightpoint e estande da empresa durante a Telexpo 2000

MODELO EM SERVIÇOS - O Centro de Serviços da Brightpoint, em Barueri, é o único no país com estrutura projetada de acordo com as normas técnicas internacionais e os parâmetros exigidos pelos fabricantes, capacitado para atender atualmente cerca de cinco mil aparelhos por mês. Seu laboratório possui equipamentos de última geração capazes de simular todo o processo de telefonia móvel. *Test set*, estações de reparo em SMD, analisadores de espectro, power meters, osciloscópios e geradores de freqüências estão interligados e integrados através de interfaces apropriadas em uma plataforma única de comando acessível a todos os níveis de operação. Esta logística está inteiramente adequada às tecnologias CDMA-IS-95, TDMA-IS-136 e ou AMPS, possibilitando dar total suporte para as diferentes regiões do território nacional.

"Esta estrutura possibilita integrar os principais fabricantes – Ericsson, Nokia, Motorola, Sony e Gradiente – em um único espaço físico, iniciativa inédita no mercado de serviços, o que proporciona ao cliente comodidade, agilidade e qualidade em todo o processo", explica Cunha. A Brightpoint investiu US\$ 600 mil no centro de serviço autorizado de Barueri, incluindo o treinamento de seus profissionais e a introdução no país de conhecimentos adquiridos diretamente dos fabricantes e operadores no exte-

rior, proporcionando nível técnico diferenciado no mercado. Além de fabricantes e lojistas, a unidade oferece apoio aos centros técnicos da empresa em Florianópolis (SC), São José dos Campos, Taubaté, São Paulo (SP), Campo Grande (MS) e Rio de Janeiro (RJ).

Em maio de 2000 a Brightpoint inaugurou, em parceria com a Nokia, a sua primeira loja virtual no portal Terra (www.terra.com.br). A empresa decidiu investir neste novo segmento de negócios após seis meses de estudos e pesquisas, que apontaram para uma grande tendência de aumento de comércio via internet, uma realidade já bem forte na Europa e nos Estados Unidos. A Brightpoint colocou toda sua estrutura de logística e distribuição em todo o país para atender os consumidores virtuais.

A excelência dos serviços fez com que a Brightpoint conquistasse inúmeros clientes no Brasil, entre os quais a Caixa Econômica Federal (CEF), sendo responsável pela distribuição de cartões pré-pagos de telefonia celular das operadoras BCP e TESS nas agências lotéricas da CEF no Estado de São Paulo; Nextel Telecomunicações, para a comercialização de acessórios da empresa no país, cuidando das vendas e marketing dos produtos da marca na Grande São Paulo e, futuramente, na região metropolitana do Rio de Janeiro; TIM Telecelular Sul, para realização de serviços integrados nos aparelhos adquiridos pela empresa e

sus subsidiárias CTMR, Telepar e Telesc, que atuam nos Estados do Paraná e Santa Catarina; e a Ericsson, para a qual presta atendimento completo no Brasil.

Desde março último, a Brightpoint do Brasil está com novo site no ar e pode ser acessado no www.brightpoint.com.br. Enfatizando sempre as parcerias com fabricantes e operadoras, os interessados poderão conhecer todos os serviços prestados pela empresa e ainda acessar os sites das que atuam em conjunto, através de links diretos.

SERVIÇOS BRIGHTPOINT

- Gerenciamento de Compras
- Gerenciamento de estoque
- Distribuição
- Logística
- Customização
- Programas de pré-pagos
- Vendas e marketing
- Serviço de assistência técnica
- Serviços de pós-vendas
- Programas de acessórios
- Programas de gerenciamento de fraude
- Gerenciamento de lojas de varejo
- Tecnologia de informação e relatórios customizados

ENGLISH Resumo

Brightpoint, integration in telecommunications

A company which provides logistics services linked to the telecommunications market for mobile phone operators. This is the closest definition of the activities developed by the American company Brightpoint, present in our country since 1998 through Brightpoint do Brasil.

In merely 12 months, the Brazilian subsidiary showed a 2,500% growth. Through mergers and acquisitions, it became the largest integrated services provider and distributor of mobile phones and accessories in Brazil, with an annual invoicing of R\$ 100 million. The company currently has a network of three thousand clients representing more than five thousand points of sale throughout the country. The headquarters of Brightpoint do Brasil operations is in Alphaville (Barueri-SP), and occupies around 4,200 square meters.

Entrepreneur André Cunha is at the head of the company, and he is also director of the Technology Department of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, and was a member of the business delegation organized by the institution to go to Israel in June 2000. Doing its best to always offer its clients the most advanced products in the telecommunications sector, Brightpoint introduced a novelty in Brazil, to allow a safer and more practical use of mobile phones during the entire day. The product is Cell Top, a desk speaker phone for office use, facilitating the operation of the mobile and increasing safety since it reduces exposure to irradiation by avoiding the proximity of the equipment to the body. Of Israeli origin, it guarantees high performance and may be used with different brands of mobile phones.

During the trip to Israel, Cunha established contact with banks in order to finance the purchase of Israeli equipment. "In that way, we enhanced our vendor financing and, consequently, the operational results of the company," he explained. Of all the places visited, he says that he was mostly impressed by Tefen Park, headquarters of

Iscar, one of the major Israeli groups that manufactures cutting tools for the automobile industry. According to him, initiatives such as the delegation organized by the Brazil-Israel Chamber are fundamental for the enhancement of commercial and technological interchange between the two countries.

The Brightpoint Service Center at Barueri is the only one in the country structurally projected according to international technical guidelines and the parameters required by the manufacturers, and has currently the capacity to service around five thousand phones per month. Its laboratory has last generation equipment capable of simulating the complete mobile telephony process. Test set, SMD repair-stations, spectrum analyzers, power meters, oscilloscopes, and frequency generators are linked and inte-

grated by appropriate interfaces to a single command platform that can be accessed at all operational levels.

Brightpoint invested US\$ 600 thousand in the authorized service center at Barueri, including a training program for its professional staff and the introduction into the country of know-how acquired directly from the manufacturers and operators abroad, thus achieving a differentiated technical standpoint within the market. Besides the manufacturers and vendors, the unit offers assistance to the technical centers of the company in Florianópolis (SC), São José dos Campos, Taubaté, São Paulo (SP), Campo Grande (MS) and Rio de Janeiro (RJ). In May 2000 Brightpoint inaugurated, in partnership with Nokia, its first virtual store at Terra port (www.terra.com.br).



ZIM - LEADING THE WAY ACROSS THE SEAS



Belmerix, exportando do Brasil para o México

Utilizando tecnologia israelense da área de telecomunicações, a empresa conquista o mercado brasileiro e ousa vôos mais altos

Quando a Belmerix começou a atuar no Brasil tinha apenas um contrato, que a autorizava a atuar em 25% da área de atendimento do consórcio BCP para serviços para a Banda B. Três anos depois, além de responder por cerca de 75% dos equipamentos da BCP, tornou-se fornecedora de outras operadoras em todo o país. Desde junho, a Belmerix – empresa associada ao Grupo Mer, de Israel - passou a exportar os produtos fabricados no Brasil para o México e pretende, em breve, conquistar também os países que compõem o Mercosul.

A história da Belmerix começou há quase cinco anos, quando o empresário Roberto Faldini fez a sua primeira visita a Israel, integrando uma missão encabeçada pela então ministra de Indústria, Comércio e Turismo, Dorothéa Werneck. Durante a viagem, Faldini procurou familiarizar-se com alguns setores da tecnologia israelense consagrados no mercado internacional, com um objetivo bem definido: incentivar o intercâmbio comercial e tecnológico entre Brasil e Israel, tendo em vista o processo de privatização que se iniciaria então no país com o fim do monopólio em setores estratégicos como o de telecomunicações, energia elétrica e petróleo.



Alta tecnologia nas torres da Belmerix

“Nós sabíamos que a abertura desses setores era uma questão de tempo e que surgiriam grandes oportunidades para os grupos estrangeiros que tivessem a sensibilidade de perceber o potencial do Brasil”, lembra Faldini.

Ao retornar ao país, deu os primeiros passos para estabelecer o que viria a se tornar uma sólida parceria entre empresários brasileiros e israelenses no setor de telecomunicações. O resultado foi a formação da Belmerix, em 1997, companhia

TELECOMUNICAÇÕES

com o slogan “fornecedor de soluções para infra-estrutura de comunicação”. A empresa iniciou suas atividades no Brasil importando todos os equipamentos que fornecia à BCP e com uma equipe de dezenas profissionais israelenses especializados, vinda especialmente para treinar os brasileiros.

Três anos mais tarde, depois de passar por uma fase de terceirização de parte de sua produção, a Belmerix apresenta um quadro bastante diferente do inicial: possui duas fábricas em São José dos Campos, uma para fabricação de torres e outra para *shelters*, ocupando uma área de 14 mil metros quadrados; emprega 400 funcionários, incluindo engenheiros, montadores, pessoal encarregado da administração de materiais e do suporte logístico. Dos 16 engenheiros israelenses de 1997, restaram apenas seis; os demais foram substituídos por profissionais especializados brasileiros.

A empresa investiu cerca de R\$ 500 mil para a instalação e ampliação das fábricas, cuja capacidade atual de produção é 600 toneladas de equipamentos por mês. O volume em estoque corresponde à produção mensal da companhia. “Com esta medida, nós temos condições de atender os nossos clientes, mesmo que surjam imprevistos com a matéria-prima ou qualquer outro problema”, explica Faldini.

Nos últimos dois anos, a Belmerix implantou mais de 350 Estações Rádio Base (ERB's) no Brasil, incluindo torres-autosuportadas, monopostes,

shelters e para topes de prédios. Em 1999, a empresa faturou R\$ 45 milhões e, a expectativa para o ano 2000, é que este valor chegassem a R\$ 65 milhões, ou seja, um crescimento de quase 50%. A carteira de clientes da Belmerix inclui nomes como Telemig, Telemar, NPT, Ericsson, Nortel Networks, Nextel e outras que atuam no setor de telefonia sem fio, um segmento que, segundo Faldini, deverá crescer muito nos próximos cinco anos não apenas em função da telefonia móvel, mas também como resultado dos avanços tecnológicos das suas aplicações.

No Brasil, o início da utilização da Banda C deverá ampliar ainda mais as oportunidades das empresas que atuam no campo de infra-estrutura para telecomunicações. “As perspectivas são excelentes, pois o potencial do mercado é maior ainda que o da Banda B. E, nós, da Belmerix, estamos prontos para perceber estas oportunidades e estender a nossa participação. Te-

mos produtos aptos a atender as necessidades destas novas tecnologias; e temos capacidade para nos adaptar a transformações. Foi pensando nas perspectivas que o mercado brasileiro teria a oferecer que nos associamos ao Grupo Mer, que possui mais de 50 anos de experiência no setor de telecomunicação e com operações realizadas em diversos países. A Cell Com, que integra a BCP, já era usuária dos equipamentos Mer em Israel, assim, a parceria com a BCP foi uma extensão de algo que já existia”, ressalta o empresário.

Segundo ele, não foi por acaso que a Belmerix conseguiu ampliar sua presença no Brasil de maneira tão rápida. A qualidade e a excelência dos produtos são resultado direto do investimento em pesquisa e desenvolvimento que ocorrem nas unidades em Israel e, também, da mão-de-obra com a qual conta a empresa no Brasil. “Quando o Departamento de Projetos da Belmerix adapta os produtos às necessidades

The logo for Tekla features the word "tekla" in a lowercase, bold, sans-serif font. The letters are primarily black, with the 'e' and 'k' having a lighter gray fill. The 't' and 'l' are solid black.

Fitas Elásticas - Fitas Rígidas - Fios para Costura - Veltek

Tekla Industrial

Rua Kurt Grunebaum, 18 CEP 04186-200 São Paulo Brasil

Tel:(11)6331.8655 Fax:(11)6331.7874 tekla@tekla.com.br www.tekla.com.br

TELECOMUNICAÇÕES

de cada cliente, os nossos técnicos aqui estão também atuando no setor de pesquisa, pois qualquer alteração deve ser muito bem analisada e executada com um rigor muito grande", explica Faldini.

Para não perder espaço em um mercado tão competitivo como de telecomunicações – cerca de 30 empresas atuam no setor no Brasil – o empresário acredita que é preciso ter um diferencial. "O nosso diferencial, além da tecnologia e a mão-de-obra, é o centro de logística, que nos permite monitorar todas as entregas sem perder prazos. Quando necessário, utilizam-se até aviões. O importante é não permitir atrasos. Isto é um fato que os nossos clientes já perceberam".

PRODUTOS - A Belmerix atua em cinco segmentos de soluções para infra-estrutura de comunicação: Projetos Turn-Key, que incluem desde a elaboração, engenharia e gerenciamento do projeto propriamente dito, fabricação e fornecimento, obras civis e montagens, instalação e integração de subsistemas; instalação de antenas e de linhas de transmissão. Na área de Torres, produz as auto-suportadas ou estaiadas, com três ou quatro pernas; tubulares e angulares.

Monopostes também fazem parte de sua linha de produção e podem ser tubulares flangeados; de encaixe com seção poligonal; ou para instalação no topo de prédios ou no solo. As soluções especiais Belmerix incluem torres e monopostes para instalação rápida; C.O.W. – Cell on Wheels (ERB's móveis); e soluções decorativas e camufladas. A última linha de produtos é a de *shelters*, que podem ser totalmente integrados; para topo de prédio; e para sistemas de ar-condicionado, eletricidade e segurança.

A Belmerix atua também na área de integração de sistemas e projetos



Shelters para equipamentos de comunicação

especiais que incluem serviços públicos e sistemas SCADA, controle de tráfego aéreo e auxílio à navegação; sistemas de monitoramento da qualidade de ar. Instala também redes de TV a cabo, abrangendo as conexões em residências, as redes subterrâneas e as "home-passes" e "drops", além de projetar, instalar e integrar linhas aéreas e subterrâneas de cabos de cobre ou fibras ópticas para uso em telefonia, TV a cabo e redes WAN e LAN.

Há três anos, perguntou-se a Faldini quais as suas aspirações como empresário. Na ocasião, respondeu: "Eu não quero ver o Brasil condenado à mediocridade, pois o país tem todas as condições para se desenvolver. Nós temos problemas muito sérios, mas também temos coisas maravilhosas. Eu acredito que uma das maneiras de evitar a mediocridade, atualmente, é através da aplicação de novas tecnologias, oferecendo à sociedade brasileira o que há de mais avançado em Israel e no mundo. Espero estar no caminho certo". Passado este tempo, diante da mesma pergunta, acrescentou. "O caminho certo passa pela transferência de tecnologia, pela participação no processo de desenvolvimento através de investimentos feitos no Brasil, construindo fábricas, gerando empregos e melhorando, assim, a qualidade de vida".

ENGLISH Resumo

Belmerix, exporting from Brazil to Mexico

When Belmerix started to operate in Brazil, the company held only one contract which enabled it to operate in 25% of the area covered by the BCP consortium for Band B services. Three years later, besides being responsible for 75% of the BCP equipment, it also supplies other operators throughout the country. Since June, Belmerix – the company associated to the Mer Group from Israel – has been exporting to Mexico products manufactured in Brazil and has plans to soon make an entry into the countries which comprise Mercosur.

The story of Belmerix started almost five years ago when the entrepreneur Roberto Faldini made his first visit to Israel, as a member of the mission headed by the then Minister of Industry, Commerce and Tourism, Dorothea Werneck. During the trip, Faldini tried to become familiar with some of the internationally renowned segments of Israeli technology, with a well-defined purpose in mind: to encourage the commercial and technological interchange between Brazil and Israel in view of the privatization process that was then about to start in the country, putting an end to the monopoly of strategic sectors such as telecommunications, electricity and petroleum.

On returning to Brazil, he took the first steps to establish what would eventually become a solid partnership between Brazilian and Israeli entrepreneurs in the telecommunications sector. The result was the creation of Belmerix, in 1997, a company whose slogan is "supplier of solutions for the communications infrastructure". The company started its activities in Brazil by importing all the equipment it supplied to BCP and with a staff of sixteen Israeli engineers.

Three years later, after outsourcing part of its production, Belmerix has now a very different structure: it has two plants in São José dos Campos, one for the manufacture of towers and the other for

the manufacture of shelters, occupying an area of 14 thousand square meters; it has 400 employees, including engineers, assemblers, personnel in charge of the administration of materials and logistic support. Of the original 16 Israeli engineers which started in 1997, only six are left. The company invested around R\$500 thousand in the installation and expansion of its plants, having a current production capacity of 600 tons equipment per month. The company carries a stock equivalent to its monthly production.

During the last two years, Belmerix has installed more than 350 Base Radio Stations (BRS) in Brazil, including self-supporting towers, mono-block poles and shelters including those for the top of buildings. In 1999, the company invoiced R\$ 45 million and, for the year

2000, it is anticipated that this amount will reach R\$ 65 million, in other words, an increase of almost 50%. Belmerix clients include names such as Telemig, Telemar, NPT, Ericsson, Nortel Networks, Nextel and others operating in wireless telephony.

In Brazil, the forthcoming Band C should increase still further the opportunities of companies that operate in the sector of telecommunications infrastructure. "The outlook is excellent, as the market potential is even greater than for Band B. And, we, at Belmerix, are ready to grasp these opportunities and increase our participation. Our products are capable of meeting the demands of these new technologies; and we also have the capacity to adapt to change. It was thinking about the possibilities the Brazilian market has to offer that we

decided to associate with the Mer Group which has more than 50 years of experience in the communications sector and operates in various countries. Cell Com, which integrates BCP, was already using the Mer equipment in Israel, consequently, the partnership with BCP was an extension of that which already existed", emphasizes the entrepreneur.

In order not to lose market share in such a competitive segment such as telecommunications – around 30 companies operate in this sector in Brazil -, the entrepreneur believes a differential is mandatory. "Our differential, in addition to technology and labor force, is the logistics center, which allows us to monitor all deliveries without missing deadlines. When necessary, even airplanes are used. The important factor is not to allow delays. And our clients are already well aware of this".



Israel Discount Bank Ltd.

Representante no Brasil : RUBEN PAZ

SEDE PRÓPRIA

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

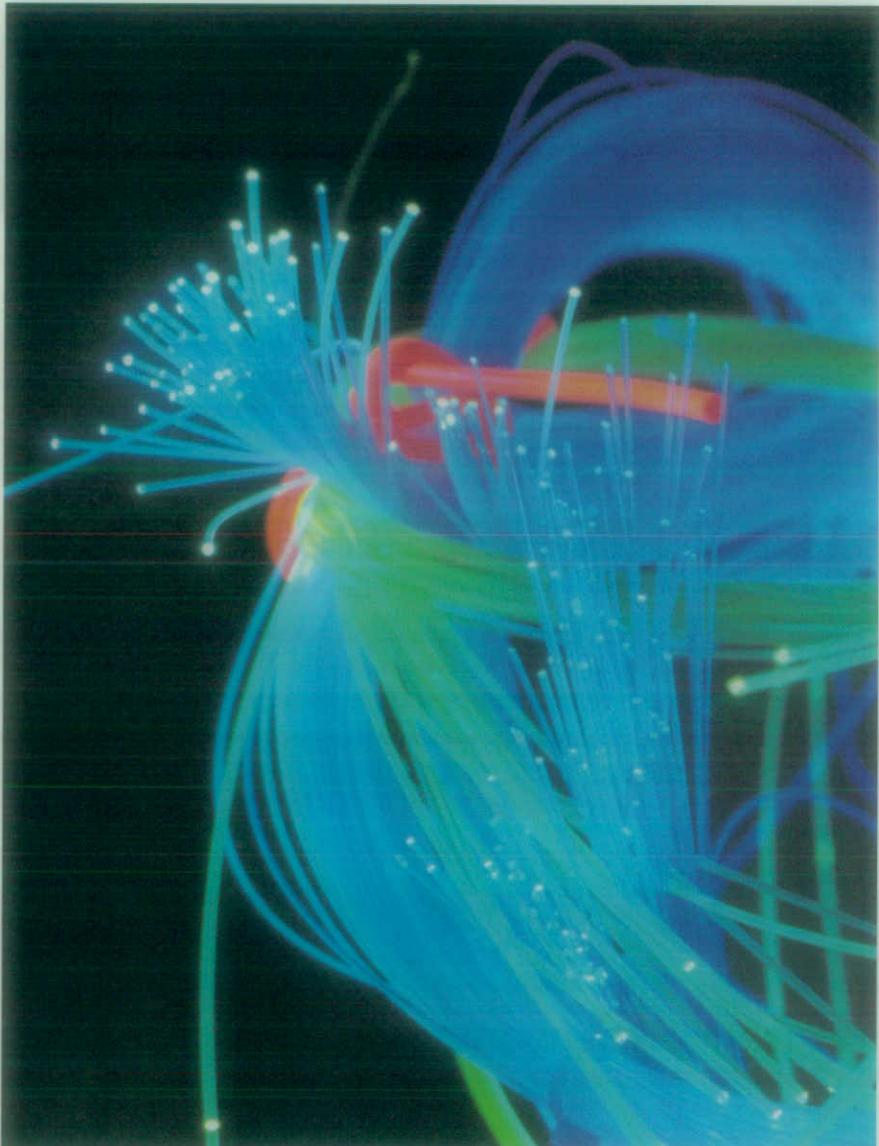
A tecnologia a serviço da comunicação

Líder no segmento via satélite, a empresa pretende iniciar linha de produção no Brasil em breve

Devagar e sem grande alarde, as empresas israelenses de diferentes setores estão chegando ao Brasil e conquistando o mercado nacional. A Gilat Satellite Networks está atuando no país há mais de dez anos e, incentivada pela política de privatizações no segmento de telefonia e telecomunicações, abriu, em meados de 1999, a sua subsidiária Gilat do Brasil, adotando uma política de mercado mais ousada. Atualmente, a empresa tem 25 funcionários na unidade nacional e possui planos em andamento para a montagem local dos produtos da Gilat.

A Gilat Satellite Networks e suas subsidiárias internacionais são líderes no fornecimento de produtos e serviços para redes de comunicação via satélite. Segundo a COMSYS, consultoria internacional que analisa este mercado, a Gilat atende 51% do mercado VSAT (Very Small Aperture Terminal) e 71% do mercado de telefonia rural. A Gilat projeta, desenvolve, fabrica e comercializa produtos e serviços capazes de proporcionar soluções completas de telecomunicações, transmissão de dados e Internet, envolvendo satélites, softwares, estações terrestres do tipo Hub e as pequenas antenas VSAT em empresas e postos de serviços públicos.

Segundo Artur Levenstein, dire-



Tecnologia avançada

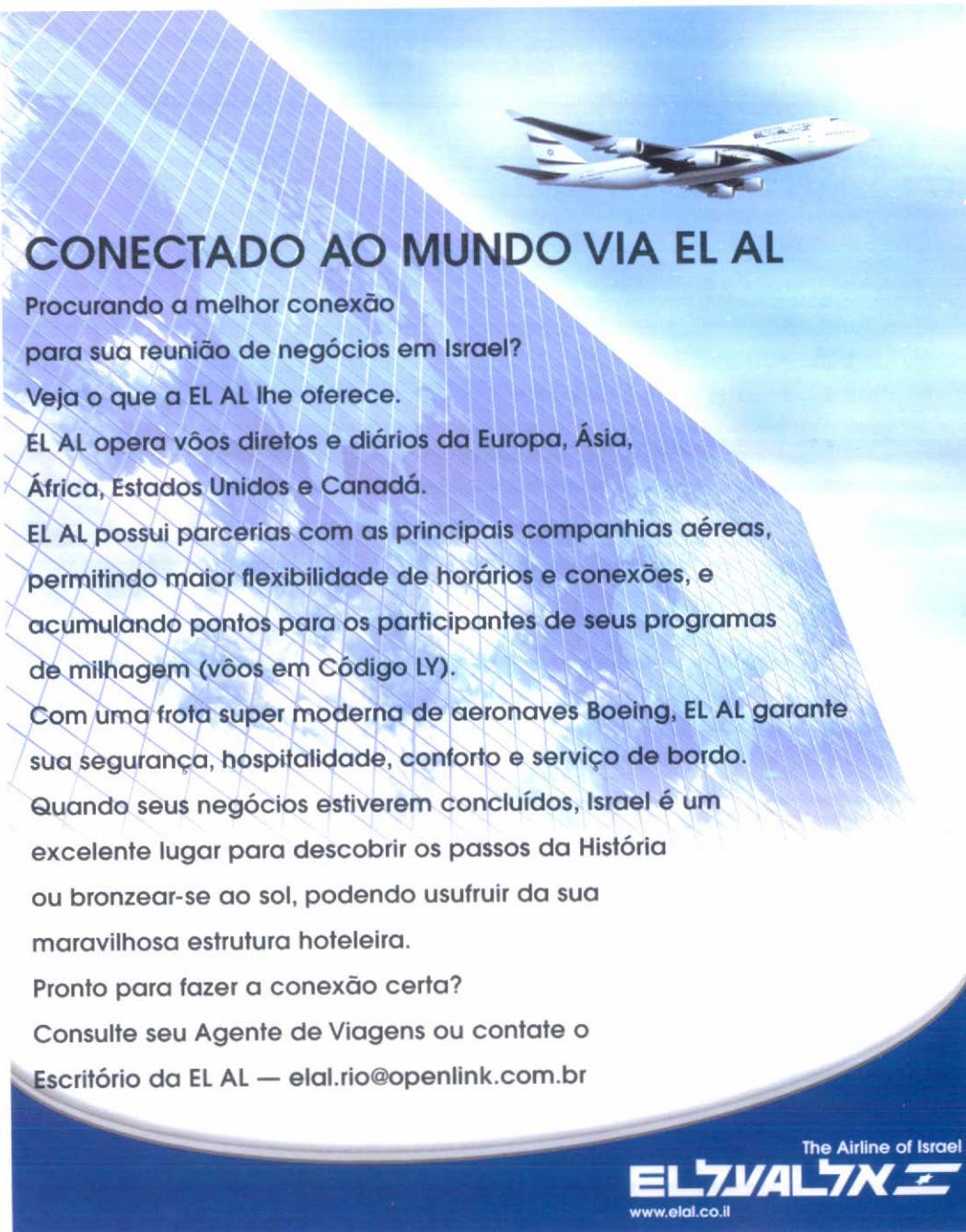
tor de marketing da Gilat do Brasil, pela sua dimensão territorial o país representa um importante mercado para sistemas de comunicação via satélite, incluindo produtos com tecnologia VSAT, segmento no qual a Gilat é líder mundial. "A partir da privatização da telefonia o volume de investimentos tornou este mercado ainda mais atraente e a Gilat definiu, a partir de 1999, o Brasil como uma de suas prioridades internacionais, instalando aqui a sua subsidiária. Nós já atuávamos no mercado há mais de dez anos, contando com mais de 10.000 sites instalados em grandes clientes como Bradesco, Embratel e o sistema de loterias da CEF/GTECH e resolvemos ampliar nossa presença. O foco de negócios da subsidiária é a venda de equipamentos para as empresas de telecomunicações, visando os mercados de telefonia, transmissão de dados e Internet via satélite", ressalta Leveinstein.

O conhecimento sobre o mercado brasileiro foi bastante ampliado a partir da aquisição de empresas internacionais que já tinham base de clientes no Brasil. A incorporação deste acervo, no processo de crescimento internacional da Gilat, foi de grande importância para os produtos de maior tecnologia encontrarem na base de clientes um mercado natural.

Segundo especialistas, o crescimento do mercado brasileiro de telecomunicações merece atenção internacional e a Internet deverá atingir a 19 milhões de usuários em 2003. O desa-

fio de implantar infra-estrutura para atender essa demanda encontra resposta adequada nos sistemas em banda larga, bidirecionais via satélite da Gilat. "A expectativa é de um mercado em expansão pelos próximos anos, impulsionado pela demanda gerada pelos operadores de serviços de telecomunicação".

A Gilat fabrica terminais de comunicação via satélite com tecnologia VSAT para localidades remotas e estações terrestres do tipo HUB que concentram centenas ou milhares de terminais locais. O principal diferencial em relação aos concorrentes é sua tecnologia avançada que torna o equipamento econômico com o má-



CONECTADO AO MUNDO VIA EL AL

**Procurando a melhor conexão
para sua reunião de negócios em Israel?**

Veja o que a EL AL lhe oferece.

EL AL opera vôos diretos e diários da Europa, Ásia, África, Estados Unidos e Canadá.

EL AL possui parcerias com as principais companhias aéreas, permitindo maior flexibilidade de horários e conexões, e acumulando pontos para os participantes de seus programas de milhagem (vôos em Código LY).

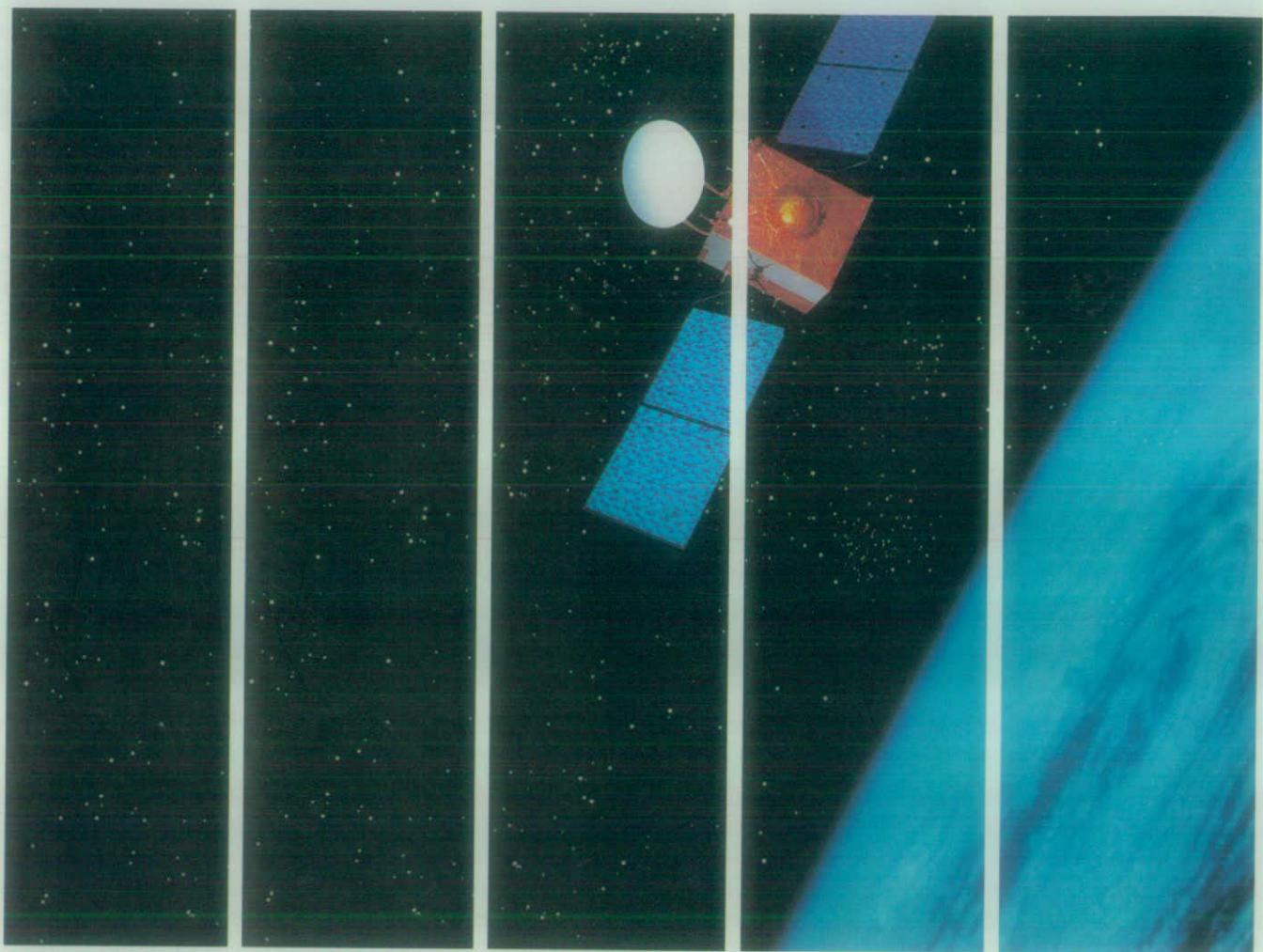
Com uma frota super moderna de aeronaves Boeing, EL AL garante sua segurança, hospitalidade, conforto e serviço de bordo.

Quando seus negócios estiverem concluídos, Israel é um excelente lugar para descobrir os passos da História ou bronzejar-se ao sol, podendo usufruir da sua maravilhosa estrutura hoteleira.

Pronto para fazer a conexão certa?

Consulte seu Agente de Viagens ou conteate o Escritório da EL AL — elal.rio@openlink.com.br

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



Produtos inovadores

ximo de eficiência. Avançados softwares de comunicação e conexão produzem economia de recursos do segmento espacial. Ampla utilização do protocolo IP e roteadores internos possibilitam oferecer serviços no formato Internet.

Segundo Levenstein, não existem obstáculos especiais para maior intercâmbio entre os dois países. Nos produtos em que Israel apresenta vantagens competitivas as vendas para o Brasil aumentarão. "É necessário, entretanto, reconhecer os problemas de balanço de pagamentos brasileiros e a necessidade do país manter um saldo positivo na sua balança comercial".

EMPRESA E PRODUTOS - A Gilat é conhecida mundialmente por seus produtos inovadores para comunicação de dados, voz e vídeo via satélite. A nova geração de produtos inclui aplicações que utilizam protocolos de Internet para ensino a distância e tele-medicina, treinamento corporativo, soluções para pontos de venda e telefonia rural. A tecnologia da Gilat está mudando a maneira das pessoas e das empresas trabalharem, comprarem, aprenderem e se comunicarem. Esta linha de produtos competitiva está agora disponível no Brasil.

Entre os produtos para comunicação via satélite está o Skystar Ad-

vantage, desenvolvido para atender redes de transmissão de dados, voz, Internet e diversas outras aplicações, oferecendo conexão de alta confiabilidade entre uma estação terrestre principal (HUB) e qualquer número de terminais (de 10 a mais de 10 mil) geograficamente dispersos. É um produto que pode ser configurado para suportar diferentes protocolos ao mesmo tempo. Opera simultaneamente com SDLC, X25, TCP / IP, incluindo roteador interno de Internet.

DESAFIO - Em um país com dimensões continentais como o Brasil, a democratização do acesso ao tele-

fone é um grande desafio. Redes compostas de cabos multipares, fibras óticas e estações de microondas não conseguem atingir áreas distantes dos grandes centros. A solução Gilat para telefonia rural via satélite é a mais eficiente e de melhor qualidade. O DialAway da Gilat é um produto para telefonia rural via satélite de baixo custo e fácil instalação. Possibilita implantar até três linhas por terminal remoto, implementando padrões internacionais de telefonia para voz, fax, transmissão de dados. Agora, o DialAway somou às suas características a capacidade de conexão à Internet.

O FaraWay é um sistema de comunicação de voz, fax e dados via satélite. Emprega uma arquitetura de rede DAMA que otimiza o uso do segmento espacial. É uma solução para regiões em que não existem serviços de telefonia ou transmissão de dados tradicionais. O FaraWay atende aos padrões internacionais de transmissão de voz, dados, sinalização, bilhetagem e manutenção para redes públicas e privadas.

O Skystar IP VSAT é o novo produto da Gilat projetado para redes Internet em alta velocidade com aplicações em banda larga e multimídia. O Skystar IP é adequado para redes privadas e grandes organizações, compartilhando a mesma estação master (Hub), provedores de serviços de Internet (ISP) atendendo escritórios, condomínios residenciais e Cyber Cafés.

ENGLISH Resumé

Gilat, technology at the service of communications

Slowly and without much noise the Israeli firms from different sectors are arriving in Brazil and conquering the national market. Gilat Satelite Networks has been operating in the country for more than ten years and, encouraged by the policy of privatization in the telephone and telecommunications area, in the middle of 1999 opened its subsidiary, Gilat do Brasil, adopting a more daring marketing philosophy. Currently the company has 25 employees in the local company and has active plans for the local manufacture (assembly) of Gilat's products. Gilat Satellite Networks and its international subsidiaries are leaders in the supply of products and services for communication networks via satellite. According to COMSYS, an international consulting firm analyzing this market, Gilat has 51% of the VSAT (Very Small Aperture Terminal) market and 71% of the rural telephone market. Gilat projects, develops, manufactures and sells products and services capable of providing complete solutions for telecommunications, data transmission and internet involving satellites, software, earth stations of the HUB type and the small VSAT antennas in companies and public service units. According to Arthur Levenstein, Marketing Director of Gilat do Brasil, the country because of its territorial dimension represents an important market for communica-

tions systems via satellite including products with VSAT technology, where Gilat is the worldwide leader. "With the privatization of telephones the volume of investments made this market even more attractive, and Gilat defined Brazil as one of its international priorities as of 1999 establishing its subsidiary here. We had already been operating in the market for more than ten years counting with more than 10,000 sites installed in large clients, such as Bradesco, Embratel and the CEF/GTECH lottery system, and we decided to increase our presence", states Levenstein.

According to specialists the growth of the Brazilian telecommunications market deserves international attention, and internet should reach 19 million users in 2003. The challenge to implant infrastructure to attend this demand finds an adequate response in Gilat's wide band, bi-directional systems via satellite. "The expectation is a market in expansion in the coming years caused by the demand generated by the telecommunications services operators". Gilat manufactures communications terminals via satellite with VSAT technology for remote locations and earth stations of the HUB type, which concentrate hundreds of thousands of local terminals. The principal differential in comparison with the competitors is its advanced technology, which makes the equipment economic and of maximum efficiency.

According to Levenstein there are no special obstacles to a greater interchange between the two countries. In the products where Israel presents competitive advantages, sales to Brazil will increase.



VISITE-NOS NA INTERNET:

www.netafim.com.br

A Netafim Brasil Sistemas e Equipamentos de Irrigação Ltda. se congratula com a Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria e reitera os votos de que o próximo milênio seja repleto de bons negócios.

A indústria do petróleo no Brasil

Avanços na nova regulamentação e aumento de gás natural ampliam a competitividade do país no setor

A indústria do petróleo no Brasil vem passando por importantes mudanças, desde a flexibilização do monopólio estatal de petróleo há três anos. Os indicadores deste processo podem ser reconhecidos nas rodadas de licitações de blocos de exploração e produção, no aumento do gás natural na matriz energética nacional e nos avanços da nova regulamentação que sinalizam a passagem para um mercado concorrencial e ampliando a competitividade do país neste setor.

Com dois anos de existência, a ANP (Agência Nacional do Petróleo) ofertou em dois leilões 47 blocos para exploração e produção, dos quais 37 localizados em bacias marítimas, gerando uma arrecadação com bônus de aproximadamente US\$ 430 milhões. Além dos recursos arrecadados com o bônus de assinatura (valores pagos pelos lances para arrematar os blocos), os resultados destas licitações incorporaram novas empresas ao segmento com compromissos de investimentos nas atividades de exploração de petróleo, tais como: Agip, YPF, Texaco, Esso, Amerada Hess, Kerr McGee, Unocal, Shell, BP/Amoco, British Borneo, Chevron dentre outras. Deve-se destacar a entrada progressiva de empresas nacionais no mercado, em especial aquelas que já operavam como prestadoras



Fonte: IdeA, Information, Data e Analysis

de serviço para a Petrobrás, antes da quebra do monopólio, como a Queiroz Galvão, a Odebrecht e a Marítima/Rainier.

Atualmente, a ANP prepara a terceira licitação prevista para o segundo trimestre de 2001, onde serão ofertados 53 blocos, dos quais 43 localizados no mar. A principal característica nesta licitação é a possibilidade de participação de empresas com patrimônio líquido mínimo de R\$ 1 milhão, que na rodada anterior foi equivalente a US\$

1 milhão, podendo formar consórcios para disputar os blocos terrestres com jazidas de menor porte.

Apesar da dinâmica da indústria do petróleo sempre envolver empresas multinacionais de grande porte, no julgamento na rodada de licitações, foi possível incluir, além do bônus de assinatura, o compromisso das companhias de adquirir bens e serviços no Brasil. A introdução deste item no julgamento trouxe grande estímulo aos fornecedores nacionais de bens e serviços,

elevando-se os compromissos de compra no país para aproximadamente 25% nas fases de exploração e produção. A criação recente da ONIP – Organização Nacional da Indústria do Petróleo - é um reflexo deste processo, seguindo os modelos internacionalmente conhecidos, nos quais uma associação orienta as demandas por bens e serviços das companhias de petróleo e gás para o mercado interno e assegura para as empresas instaladas no país boas oportunidades, sempre em bases competitivas.

Outro aspecto significativo no mercado de petróleo e gás natural é a perspectiva de aumento da parti-

cipação do gás no balanço energético nacional aproveitando as suas vantagens competitivas em termos de custos e menor índice de restrições ambientais em relação às demais fontes energéticas. As metas do governo federal, visando passar dos atuais ínfimos 3% de participação para 12% no ano 2010, são bastante otimistas, mas não estão longe de acontecer. As primeiras etapas do gasoduto Brasil-Bolívia já foram concluídas e está previsto um suprimento de 30 milhões de m³/dia até 2004 a serem distribuídos nos estados de Mato Grosso do Sul, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Além

disso, a Argentina deverá fornecer gás para as usinas termo-elétricas de Cuiabá e Uruguaiana. A estruturação e o avanço do fornecimento nesta rede de gasodutos envolvendo vários agentes privados vão depender, em última instância, do comportamento dos organismos reguladores que farão a gestão do livre acesso, possibilitando assim a racionalização e a ampliação dos investimentos na área de gás. Um outro elemento da oferta do gás natural que vem sendo favorecido com a implantação gradativa da infra-estrutura de dutos é o suprimento das áreas produtoras próximas às regiões do RJ, SP e Bahia.

Novos passos de uma grande marca.

Estamos caminhando em direção ao futuro...

com esta visão que a Votorantim Cimentos se apresenta

preparada para o novo milênio, inovando e

reunindo com sabedoria e experiência de quem já

mais de 60 anos de história e realizações. Com a nova

marca, mais moderna e forte, demos os primeiros passos em

direção ao futuro, reafirmando nossos compromissos de confiança,

segurança e solidez em tudo aquilo que construímos. A Votorantim

Cimentos sabe o que quer e aonde quer chegar, com a certeza de ter você

empre ao nosso lado, pois você faz parte de nossa história.



Votorantim

Cimentos

A adoção do sistema de participações governamentais - que são os diferentes tipos de pagamentos feitos ao país pelas empresas concessionárias – vem provocando impactos econômicos em estados e municípios nos quais o óleo e o gás são extraídos. Os royalties passaram de R\$ 194 milhões, em 1997, para R\$ 980 milhões, em 1999, já sob a égide da Lei do Petróleo. Além de proporcionar recursos para 11 estados e 800 municípios, este tributo já é utilizado para apoiar o desenvolvimento científico e tecnológico em projetos vinculados ao petróleo e gás natural, bem como parcelas deste imposto são destinadas ao Ministério do Meio Ambiente e da Marinha.

Os preços e a importação dos derivados e do gás natural permanecem ainda como os grandes desafios para o governo. A passagem de um sistema de preços administrados para o de preços liberados é um processo complexo, envolvendo desde questões de impacto tributário e fiscal, a acesso a dutos, política energética e aspectos mais gerais da conjuntura econômica.

As estimativas de investimentos para os próximos dez anos são bastante auspiciosas no setor de óleo e gás natural, com cifras que atingem US\$ 100 bilhões, sendo US\$ 85 bilhões em petróleo. Somente a Petrobras pretende investir US\$ 30 bilhões neste período. Com os investimentos previstos, a produção brasileira poderá passar dos atuais 1,3 milhões de barris/dia para 2,4 milhões de barris/dia dentro de sete anos.

Saul B. Suslick é professor do Instituto de Geociências - UNICAMP e coordenador - associado do CEPETRO-Centro de Estudos de Petróleo da UNICAMP

ENGLISH Resumo

The oil industry in Brazil

The oil industry in Brazil has been subject to important changes, since the governmental monopoly of oil became more flexible, three years ago. Indicators of this process can be recognized in the bidding rounds for blocks for exploration and production, in the increase of natural gas in the domestic energetic matrix, and in the progress of the new regulation, that signalizes the transmission into a competitive market and increases the competitiveness of the country in this sector.

Within its two years of existence, ANP (Brazilian Petroleum Agency) has offered, in two public bids, 47 blocks for exploration and production, 37 of which are located in offshore basins, thus generating a revenue of bonuses of approximately US\$430 million. Besides the resources collected with the subscription bonuses (amounts paid for the bidding on the blocks), the results of these bids incorporate new international corporations to the segment, with commitments to invest in the oil exploitation activities. The progressive entry of domestic companies in the market should also be stressed, particularly referring to those that already were providing services to Petrobras before the end of the monopoly.

Currently ANP is preparing the third bidding, scheduled for the second quarter of 2001, and in which 53 blocks will be offered, 43 of which located in the sea. The main feature of this bid is the possibility of the participation of corporations with a minimum net worth of R\$1 million, down from US\$1 million in the preceding rounds, while the formation of consortia for competing over onshore blocks with smaller size oil fields is now allowed.

Despite the dynamics of the oil industry always involving large multinational corporations, it was possible to include in the requirements of the bidding, further to the subscription bonuses, the

commitment of the corporations to purchase goods and services in Brazil. The inclusion of this item in the requirements brought a great encouragement to the domestic suppliers of goods and services, with the purchasing commitments within the country being raised to approximately 25% during the phases of prospecting and production. The recent creation of ONIP – Organização Nacional da Indústria de Petróleo – is a reflex of this process, adopting internationally accepted models, by which an association directs the demand for goods and services of the oil and gas companies to the domestic market, ensuring good opportunities and a competitive basis to the corporations installed in the country.

Another significant aspect of the oil and natural gas market are the prospects of increase of the share of gas in the domestic energetic balance, making use of its competitive advantages in terms of cost and reduced level of environmental restrictions in comparison with other energy sources. The goals of the federal government, seeking to go from the present insignificant participation of 3% to a share of 12% in 2010 are quite optimistic, but are not so far from happening. The first stages of the Brazil-Bolivia gas pipeline have been completed, and a supply of 30 million m³/day is foreseen by 2004, to be distributed between the States of Mato Grosso do Sul, São Paulo, Paraná, Santa Catarina and Rio Grande do Sul.

Further to that, Argentina shall supply gas for the thermoelectrical power plants of Cuiabá and Uruguaiana. The structuring and progress of the supplying by this network of gas pipelines, involving several private agents, will depend ultimately on the behavior of the regulatory bodies that will manage the open access, rendering possible the rationalization and enlargement of the investments in the area of gas.

Saul B. Suslick is professor of the Instituto de Geociências of UNICAMP, and Associated Coordinator of CEPETRO – Centro de Estudos de Petróleo of UNICAMP.

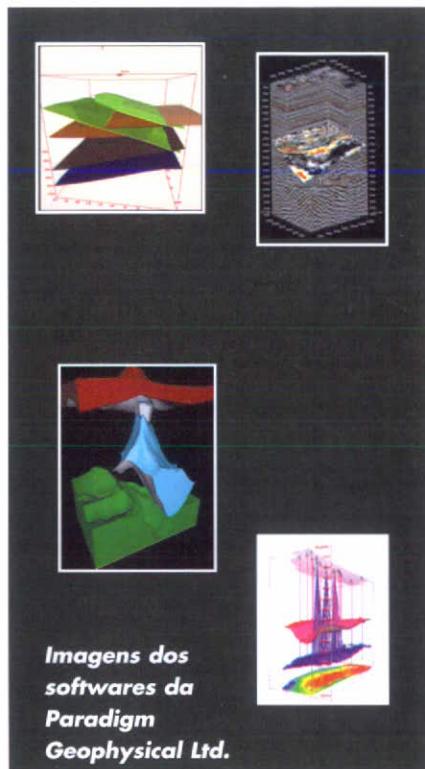
Software para a indústria de petróleo

A israelense Paradigm Geophysical embarca na quebra do monopólio e abre escritório no Rio

Durante o evento promovido pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, em outubro de 2000, o presidente da Agência Nacional do Petróleo, David Zylbersztajn, afirmou que a flexibilização do monopólio de petróleo no Brasil atraiu, nos últimos três anos, mais de 70 empresas estrangeiras direta ou indiretamente ligadas ao setor.

A Paradigm Geophysical Ltd., de Israel, é uma das inúmeras empresas que estão chegando atraídas pela abertura de mercado. Líder no mercado israelense de softwares para soluções na indústria de petróleo e gás e prestação de serviços, tornou-se mundialmente conhecida pelo desenvolvimento de tecnologias de ponta que aumentam a eficiência do setor petrolífero em toda a sua corrente produtiva – da análise e processamento de dados à exploração e ao gerenciamento dos reservatórios. Sediada em Israel, possui centros de pesquisa e desenvolvimento nos Estados Unidos, na Austrália e na Rússia, além de representações comerciais em vários outros países.

À frente da Paradigm Geophysical do Brasil desde junho de 1999, sediada no Rio de Janeiro, está Carlos



Eiffel Arbex Belem, geólogo e gerente de vendas para a América Latina – Sul (Brasil, Argentina, Bolívia e Chile). Até então, a empresa israelense não possuía escritório no País, efetuando suas vendas através de uma representação e com visitas esporádicas

de técnicos. As oscilações no mercado internacional de petróleo, a quebra do monopólio da Petrobrás e a criação da ANP criaram um novo cenário com perspectivas atraentes para investimentos externos, levando a empresa israelense a reavaliar as possibilidades do mercado brasileiro e a adotar uma estratégia mais agressiva para marcar sua presença e conquistar clientes.

Desde a contratação de Carlos Arbex, profissional com experiência de dez anos no setor, a empresa aumentou o volume de softwares instalados. Das três licenças para uso de seu principal produto – o VOXEL GEO então existentes, chegou-se a 17 vendas. Os principais concorrentes da companhia israelense no Brasil e no exterior são a Landmark, que pertence a Halliburton, e a Geoquest, pertencente à Schlumberger. Em termos mundiais, a companhia israelense é a terceira em tamanho, logo atrás das anteriormente mencionadas. Se considerar-se as empresas independentes do setor, a Paradigm Geophysical Ltd. é a número um em seu segmento.

Segundo Carlos Arbex, o diferencial competitivo da Paradigm está nas áreas de interpretação sísmica 3D e processamento sísmico em profundida-

EJCHEL & BARAT ADVOCACIA – LAW OFFICE

Av. Paulista, 2444 – 10º andar – CEP 01310.300 – São Paulo – SP – Brasil
PABX (11) 255.4690 – 255.3561

dade, essenciais para a indústria de petróleo. "Os produtos que desenvolvemos neste segmento são considerados a grande novidade e o que há de mais avançado e preciso para a exploração", enfatiza o diretor de vendas da subsidiária brasileira.

SOFTWARE NA UNICAMP - A Paradigm Geophysical Ltd. possui uma estratégia que marca sua atuação em Israel e em outros países, nos quais já conquistou uma parcela significativa de mercado: aproximar-se das instituições de pesquisa e colocar os softwares à sua disposição, às vezes gratuitamente, às vezes por preços bem baixos, para que os acadêmicos possam conhecê-los e avaliar os recursos que oferecem. Esta estratégia está sendo adotada também no Brasil.

Como resultado, um dos softwares da Paradigm Geophysical estará sendo usado durante dois anos por uma equipe de pesquisadores, professores

e alunos do Centro de Estudos de Petróleo (CEPETRO) da Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) envolvidos em um projeto de processamento de dados sísmicos para a ANP. Para executar este projeto, o CEPETRO participou de uma concorrência aberta pela agência em todo o Brasil para selecionar a instituição que faria este estudo.

Segundo Martin Tygel, professor titular do Instituto de Matemática, Estatística e Ciências da Computação da Unicamp e coordenador da área de Processamento de Dados Sísmicos, informações exatas e detalhadas sobre as condições dos reservatórios são fundamentais para as futuras análises de avaliação econômica, trabalhos de exploração e prospecção de reservatórios. São estas informações que permitem à ANP definir os parâmetros para as licitações que determinam as concessões. Tygel ressaltou ainda que o software da Paradigm será um entre

vários outros de diferentes empresas que estarão sendo aplicados no projeto para a ANP.

Para o professor, o projeto que será desenvolvido pelo CEPETRO possui vários aspectos positivos para a universidade, pois estará dando aos alunos e professores a possibilidade de desenvolverem um programa de pesquisa que será incorporado ao acervo da instituição. Ao final do projeto, os resultados obtidos através do processamento de dados sísmicos serão encaminhados à ANP, mas os conhecimentos obtidos fazem parte do processo de aprendizado dos discentes e dos docentes.

Desenvolver projetos junto a instituições acadêmicas faz parte da política da ANP, que mantém convênios e parcerias com diversas universidades brasileiras, além de um programa de concessão de bolsas de estudos para projetos diretamente ligados à ciência e tecnologia na indústria de petróleo.

ENGLISH *Resume*

Software for the oil industry

During an event sponsored by the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, in October 2000, the president of the National Petroleum Agency, David Zylbersztajn, stated that the flexibility of the oil monopoly in Brazil attracted, during the last three years, more than 70 companies directly or indirectly linked to the sector.

Paradigm Geophysical Ltd., from Israel, is one of the many companies that are entering the country attracted by the opening of the market. A leader in the Israeli market of software solutions for the oil and gas industry and supply of services, it has become well known, worldwide, for its development of state-of-the-art technologies that increase the efficiency of the oil sector.

Carlos Eiffel Arbez Belem, geologist and sales manager for Southern Latin-America (Brazil, Argentina, Bolivia and Chile) is since June 1999, head of Paradigm

Geophysical from Brasil, with headquarters in Rio de Janeiro. Up to that date, the Israeli company did not have offices in Brazil, and its sales were handled by a distributor, with occasional visits from technicians.

Since the hiring of Carlos Arbez, a professional with ten years experience in the sector, the company has increased the volume of installed software. The former three licenses for the use of its main product – VOXEL GEO – now total 17. According to Carlos Arbez, the competitive differential of Paradigm resides in the areas of 3D seismic interpretation and seismic depth processing, essential to the oil industry.

The strategy used by Paradigm Geophysical Ltd., a landmark of its performance in Israel and in other countries where it has already conquered a significant market share is to approach research institutes and place the software at their disposal, sometimes free of charge, others at very low fees, for scholars to become familiar with them and assess the resources available. This strategy is also being adopted in Brazil.

As a result, a special Paradigm

Geophysical software is currently in use, for a 2-year period by a team of researchers, professors and students of the Petroleum Studies Center (CEPETRO) of the Campinas State University (UNICAMP) involved in a project for processing seismic data for ANP (National Petroleum Agency). To execute this project, CEPETRO participated in a national call for a tender by ANP to select the institutions that would be in charge of the study, and won the bid. According to Martin Tygel, full-professor of the Institute of Mathematics, Statistics and Computer Sciences of UNICAMP and coordinator of the Seismic Data Processing area, accurate and detailed information of the conditions of reservoirs are crucial for future appraisal of the economic evaluation, exploitation work and prospecting of reservoirs. This information allows ANP to define the parameters for the tenders that will determine the concessions. Tygel further emphasized that the Paradigm software will be one among several from different companies that will be participating in the ANP project.

Tecnologia de Informação, de Israel para o mundo

Criada em 1999, a Ness Technologies é a maior
companhia israelense do setor

Os noticiários econômicos de Israel anunciam diariamente o surgimento, a fusão ou a compra por grupos multinacionais de empresas de alta tecnologia do país. Segundo jornais israelenses como *Globes*, *Jerusalem Post*, *Ma'ariv* e *Haaretz*, estes são reflexos da con-

sagração do know-how israelense no panorama internacional.

A Ness Technologies Inc. é um dos mais recentes casos de sucesso da indústria high-tech de Israel. Criada em 1999, a partir da aquisição de seis empresas de base tecnológica do país, especializou-se

no fornecimento de softwares de soluções inovadoras e serviços de qualidade no campo de Tecnologia de Informação (TI ou Information Technology, IT, como é mundialmente conhecida). Com 2.400 funcionários, é a maior companhia israelense neste setor.

CONSISTeCRM

Coloque os Clientes no
Centro de Seus Negócios

CRM Web-based



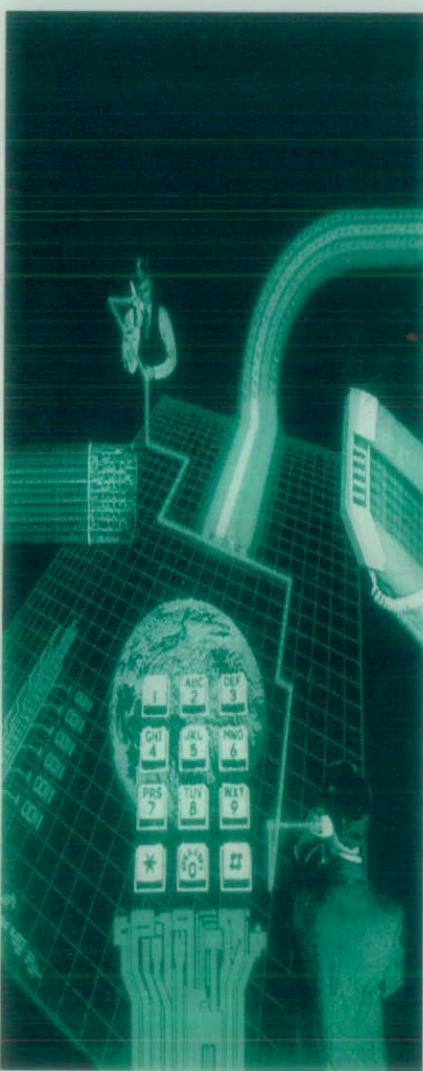
Consist - Consultoria, Sistemas e Representações Ltda

CENTRO DE INFORMÁTICA CONSIST 0800 11 2333 - consist@consist.com.br

É uma empresa de capital privado, do qual 50% pertencem ao Grupo Wolfson, 20% a E.M. Warburg Pincus & Co., ambos americanos; 5% à Gmul Sahar Securities Brokerage Service of Israel; e 25% aos funcionários. Como ocorre em inúmeras outras companhias de Israel, nesta também a presença de investimentos dos Estados Unidos é marcante. Líder nacional, a Ness Technologies vem adotando uma estratégia mais ousada para aumentar sua presença na Europa e em outros mercados, visando conquistar os segmentos ligados à Internet.

A Ness está estruturada em três divisões, cada uma voltada a uma faixa específica. A primeira divisão é a Ness Technologies Israel, integrada por quatro grupos comerciais que visam preencher as necessidades do mercado israelense. Os quatro grupos que a compõem estão assim definidos: Business Solutions, que fornece projetos estratégicos de softwares para os setores governamentais, financeiros, e-business e Internet; Integration and Networking Services, serviços completos de infra-estrutura e rede incluindo sistemas de atendimento e de auxílio ao cliente; Enterprise Solutions – serviços de Tecnologia de Informação de Outsourcing para o setor de saúde e representação de softwares; e Telecom and Systems, responsável pela implementação de Call Centers, TMN e NMS, e softwares de telefonia em tempo real para o setor de Defesa.

A segunda divisão é a Ness Technologies International – que possui três subsidiárias (Noruega, Inglaterra e Suíça) e visa atender o mercado europeu. A terceira divisão é a Ness Venture, especializada no estabelecimento de *start up companies*. Esta última divisão é composta pela Ness-ISI e pela Compro's, cujo objetivo principal é



o desenvolvimento de serviços para as novas empresas que estão surgindo em Israel e no mundo.

A Ness Technologies decidiu criar um grupo dentro da empresa dedicado às *start-up companies* por acreditar que estas são fundamentais para o surgimento de novos produtos. "Cada *start up* começa com um sonho, com uma boa idéia que tem potencial para se tornar um grande negócio. A Ness acredita que toda idéia merece uma chance", explica um dos folhetos da divisão. Baseada neste princípio, a empresa fornece não apenas recursos financeiros, mas também equipamentos e suporte técnico aos empreendedo-

res para que realizem seus projetos. Mais de 200 profissionais estão diretamente ligados à Ness Venture, criando as condições para que sonhos se realizem e boas idéias se transformem em produtos inovadores, rapidamente.

Voltada a atender as demandas de um mercado internacional cada vez mais exigente, a Ness Technologies procura oferecer aos seus clientes a garantia da qualidade de seus produtos e serviços. Assim, cada uma das empresas que a integra possui o certificado de qualidade ISO 9001, conferido pelo Instituto de Padrões de Israel – membro efetivo da Rede Internacional de Certificação.

Entre seus clientes estão empresas israelenses com perfis diferenciados como as que atuam no setor de telecomunicações, a estatal de telefonia Bezek, a ECI Telecommunications, Comverse, Checkpoint, 3COM; indústrias como Tadiran Electronic System, Indústrias Militares de Israel, Teva Pharmaceutical Industries, Keter Plastics; bancários e financeiros, como Bank Leumi, Hapoalim, Visa; de defesa e governamentais como as Forças de Defesa de Israel e a Knesset (Parlamento israelense) e outros.

Além de desenvolver e distribuir seus produtos, a Ness Technologies, seguindo uma tendência internacional, também atua em parceria com outras empresas, representando-as no mercado israelense, responsabilizando-se pelas versões para o hebraico. Como resultado desta estratégia, distribui em Israel os produtos com o selo Genesy Labs, que fornece soluções para Centros de Contato e Tecnologia de Integração para Computadores; Sabre, líder no setor de software para companhias aéreas e serviços de *outsourcing*; Centura, um dos líderes mundiais no desenvolvimento de ferramentas de aplicação.

SOFTWARE

ENGLISH Resumé

Information technology, from Israel to the world

Economic news from Israel daily announce the creation, merger or purchase of Israeli high-tech companies by multinational groups. Ness Technologies Inc. is one of the most recent stories of success of Israel's high-tech industry. Formed in 1999 through the acquisition of six of the country's base technology companies, it has specialized in the supply of software for innovative solutions and quality services in the field of Information Technology. With 2,400 employees, it is the largest Israeli company in this sector.

It is a privately owned company, 50% of

which belongs to the Wolfson Group, 20% to E.M.Warburg Pincus & Co., both Americans; 5% to Gmul Sahar Securities Brokerage Service of Israel; and 25% to its employees. A national leader, Ness Technologies has adopted a very aggressive strategy to increase its presence in Europe as well as in other markets, intent on conquering segments linked to Internet.

The structure of Ness comprises three divisions: Ness Technologies Israel, formed by four commercial groups – Business Solutions; Integration and Networking Services; Enterprise Solutions; and Telecom and Systems. The second division is represented by Ness Technologies International – with three subsidiaries (Norway, England and Switzerland). The third division is Ness Venture, specialized in start-up companies. This latter division comprises Ness-ISI and Compro's whose main objective is the development of services for the new companies that are being formed in Israel and around the world.

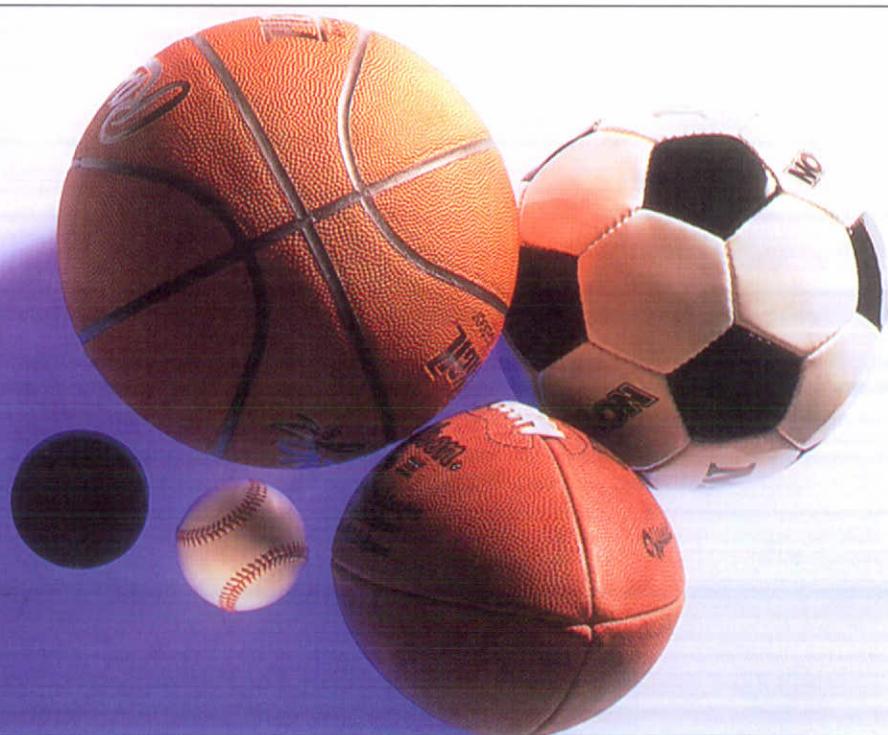
Dedicated to supplying the needs of an

increasingly demanding international market, Ness Technologies tries to offer its clients the quality assurance of its products and services. Consequently, each one of the companies that integrate the group holds ISO 9001 quality certifications, granted by the Israeli Standardization Institute – an active member of the International Certification Network.

Among its clients there are Israeli companies with distinctive profiles such as Bezek, ECI Telecommunications, Comverse, Checkpoint, 3COM, Tadiran Electronic System, the Israeli Military Industries, Teva Pharmaceutical Industries, Keter Plastics, Bank Leumi, Hapoalim, Visa, the Israeli Defense Forces and Knesset (the Israeli Parliament). In addition to the development and distribution of its products, Ness Technologies also represents other companies in Israel, including Genesys Labs, Sabre and Centura.

Só o SENAC dá opções para você jogar em todas as áreas.

criativosdobrasil



Administração e Negócios - Beleza - Comunicação e Artes - Design de Interiores - Educação - Educação Comunitária
Gastronomia - Idiomas - Informática - Meio Ambiente - Moda - Saúde - Turismo e Hotelaria - Varejo

Ligue (11) 236-2000 ou www.sp.senac.br

SENAC. A ESTAÇÃO DO SABER.



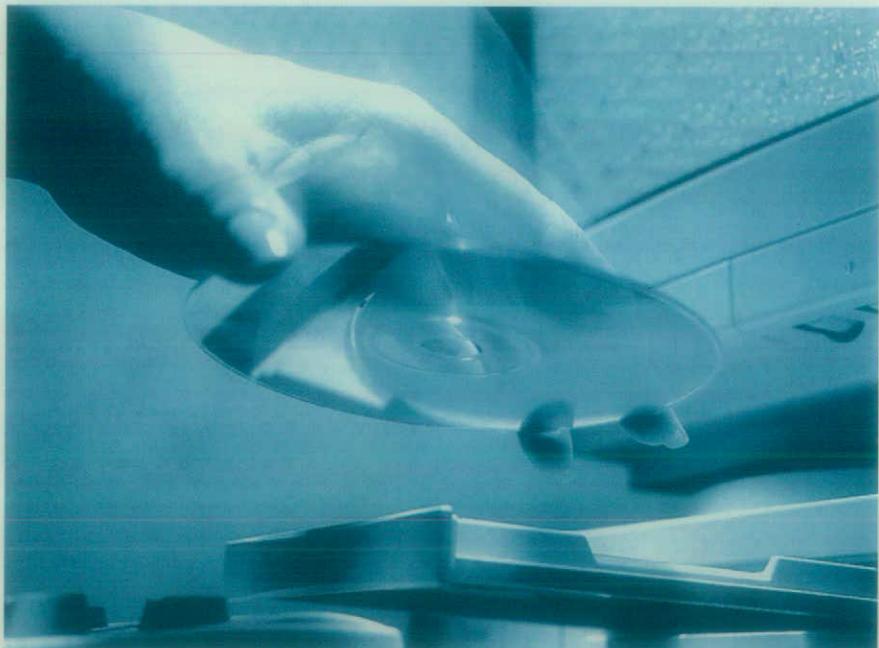
Datasul, líder no mercado de software

A empresa adota modelo baseado em Unidades de Distribuição para melhor atender os clientes

Da sua fundação em abril de 1978, em Joinville (SC), quando começou suas atividades assessorando empresas na implantação de seus centros de processamento de dados, até se tornar uma das principais empresas brasileiras que atua no mercado de softwares de soluções baseadas nos mais avançados conceitos de gestão e tecnologia, a Datasul percorreu um longo caminho. Reconhecida como "Empresa Classe Mundial", recebeu em 1999, pela segunda vez consecutiva, o Top of Mind, da ABRH.

Sob a presidência do engenheiro mecânico Miguel Abuhab, a Datasul possui mais de 200 mil licenças de Usuários-Clientes de seus softwares em cerca de 1.800 sites em oito países. Suas e-solutions já são utilizadas com êxito absoluto nos mercados de pequenas, médias e grandes empresas no Brasil e no exterior. Durante os primeiros anos de atividades, a Datasul desenvolveu e comercializou sistemas portados para diferentes equipamentos então disponíveis. Com a chegada e difusão dos microcomputadores, apostou no caminho correto e, em 1988, lançou o Magnus, um sistema aplicativo integrado para gestão empresarial escrito em linguagem de quarta geração e com gerenciador de banco de dados relacional.

Foi o início de um caminho sem



volta. Atualmente, além de oferecer sistemas inovadores e com diferenciais competitivos, a Datasul possui uma ampla rede de serviços com atuação em todo o Brasil e uma equipe de profissionais apta a atender as necessidades e especificidades do mercado nacional e conquistar novos segmentos na América Latina. Em 1997, obteve o Certificado ISO 9001 conferido pelo Inmetro e também o ISO 9001 TÜVCert, concedido pelo organismo certificador alemão RWTUV, especializado em qualidade desde 1872.

"A conquista do ISO 9001 é o re-

sultado do esforço de todos da Datasul, que demonstraram capacidade e vontade de vencer e crescer. O certificado garante vantagem competitiva à empresa nos mercados nacional e internacional, que estão se tornando cada vez mais exigentes em relação à qualidade de produtos e serviços de informática", afirmou na ocasião o presidente da Datasul. O ISO 9001, a versão da série ISO 9000 mais adequada ao segmento de software, abrange os processos utilizados em desenvolvimento, comercialização, suporte, manutenção e instalação de

software, mais serviços de treinamento ao cliente. O Projeto ISO 9000 envolveu a Datasul durante três anos.

Além de produzir os softwares que vende, a Datasul também distribui produtos de outras empresas, procurando sempre colocar à disposição de seus clientes o que há de mais avançado no setor de programas. Dentro desta perspectiva, trouxe ao mercado brasileiro um software para planejamento de produção desenvolvido em Israel. Para aprofundar esta parceria com a tecnologia israelense, Miguel Abuhab participou da missão organizada pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria que visitou Israel em junho de 2000. Na volta, informou ter mantido alguns contatos que poderão se transformar em negócios a médio e a longo prazo. Entre os eventos programados durante a viagem, Abuhab impressionou-se principalmente com a rodada de negócios com os empresários israelenses.

A carteira atual de clientes da Datasul inclui nomes como Bauducco, Bausch & Lomb, Danone, Editora Moderna, Frasle, FTD Editora e Tintas Renner.

BUSCA DA EXCELÊNCIA - Para consolidar o padrão de qualidade e a excelência que garantiram sua posição no mercado, a Datasul tem parcerias com empresas e instituições acadêmicas. Neste sentido, mantém um convênio com a Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) para aprimorar a formação prática dos alunos e reduzir o tempo de colocação no competitivo mercado de trabalho, além de envolver a Universidade no desenvolvimento das tecnologias dos produtos Datasul. A empresa mantém ainda a Universidade Datasul Online, que possibilita o treinamento à distância de funcionários de inúmeras empresas. A Datasul possui, também, alianças tecnológicas com a IBM, Sun, Oracle, Progress, ABC

Bull, Compaq e a Origin.

A empresa iniciou uma nova fase de reestruturação do modelo de negócio com a abertura de franquias, ou Unidades de Distribuição, em dezenove cidades brasileiras com um total de vinte lojas, sendo duas em Porto Alegre em função da demanda local. Estas unidades são responsáveis pela prospecção de clientes e comercialização de software, além da prestação de serviços de consultoria e geração de novas parcerias comerciais nas suas respectivas áreas de atuação. As franquias utilizam a marca Datasul e

comercializam a linha completa de sistemas da empresa. Nas cidades menores, também representam produtos específicos, mais adequados ao perfil da região.

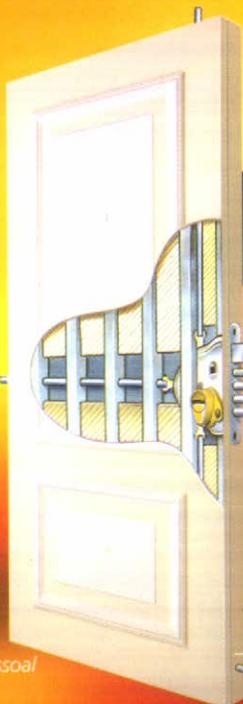
A Datasul está consolidando sua posição no mercado internacional orientando-se de acordo com o conceito de e-Business Enterprise Application, destacando-se entre as maiores empresas de soluções colaborativas para Gestão Web Empresarial nos conceitos mais inovadores de negócios. Para atingir seus objetivos conta com uma rede de serviços com dois mil profissionais.

MUL-T-LOCK

Se a questão é segurança, nós temos a solução.



Lançamento!



Portas de segurança

Mul-T-Lock Door

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



Cofres eletrônicos



- Acionamento via código ou cartão pessoal
- Facilidade de uso
- Fácil instalação
- Residenciais e Escritórios

Show-Room: Al. Gabriel Monteiro da Silva, 1441

Tel. 3064.3232 www.multlock.com.br

ENGLISH Resumé

Datasul, software market leader

Since its foundation in April 1978 in Joinville (SC), when it started its activities providing assistance to companies for the implementation of data processing units, until it became one of the main Brazilian companies in software solution based on the most advanced concepts in management and technology, Datasul had a long way to go. Renown as a "World Class Company", it earned, in 1999, and for the second consecutive time, the Top of Mind award from ABRH. Under the leadership of Miguel Abuhab, a mechanical engineer, Datasul has more than 200 thousand licenses from User-Clients of its software in around 1,800 sites in eight countries. Its e-solutions have been used with full success in small, medium and large companies in Brazil

and other foreign countries. During the first few years of activity, Datasul developed and marketed port systems for various types of equipment available at the time. With the introduction and popularization of microcomputers, they placed their bets on the right path and in 1988 launched Magnus, an integrated application system for business management written in fourth-generation language and a relational database manager. It was the point of no return. At present, besides offering innovative systems with competitive differential, Datasul has a wide service network spread throughout Brazil and a staff of professionals available to meet the needs and specifications of the national market, and to conquer new segments in Latin America. In 1997, it was granted the ISO 9001 Certificate awarded by Inmetro and also the ISO 9001 TUVcert, awarded by the German RWTUV. Besides producing the software it sells, Datasul also distributes products of other companies, trying always to place at the disposal of its clients the very best programs

available. With this in mind, it introduced in Brazil a production planning software developed in Israel. To strengthen this partnership with Israeli technology, Miguel Abuhab, joined the delegation organized by the Brazil-Israeli Chamber of Commerce and Industry that visited Israel in June 2000. On his return, he mentioned that he had established contacts which were likely to result in business deals in the mid- and long-term. Among the events which took place during the trip, Abuhab was chiefly impressed with the round of negotiations held with Israeli businessmen. The company started a new restructuring phase of its business model by opening franchises, or Distribution Units, in nineteen cities. These units are responsible for the prospecting of clients and marketing of software, in addition to offering consulting services and generating new commercial partnerships in the corresponding areas of activity. The franchises use the brand Datasul and market the company's complete line of systems.

O HEBREU

A REVISTA DA COMUNIDADE JUDAICA BRASILEIRA

Se você ainda não conhece,
peça um exemplar!

Assinatura anual
R\$ 50,00 (Brasil)
U\$ 70,00 (Exterior)



PUBLICIDADE
(11) 3819.1616

email: ohebreu@ohebreu.com.br
site: comunidadejudaica.com.br/ohebreu

Faça sua reserva

Nas suas próximas viagens deixe o seu bom gosto escolher os hotéis que melhor combinam com você.

A lazer ou a negócios os HÓTEIS VILA RICA oferecem a tranquilidade e o conforto que você espera, afinal, temos "mania de atender bem".

São Paulo - SP • Campinas - SP

• São Luís - MA

• Belém - PA • Porto Velho - RO



hotéis vila rica

Mania de atender bem

INFORMAÇÕES E RESERVAS

Tel: (11) 220-7111 - (11) 3063-1200 - Fax: (11) 220-7111 - (11) 3063-1889

Toll-free 0800-110144 • www.hoteisvilarica.com.br

faleconosco@hotelvilarica.com.br

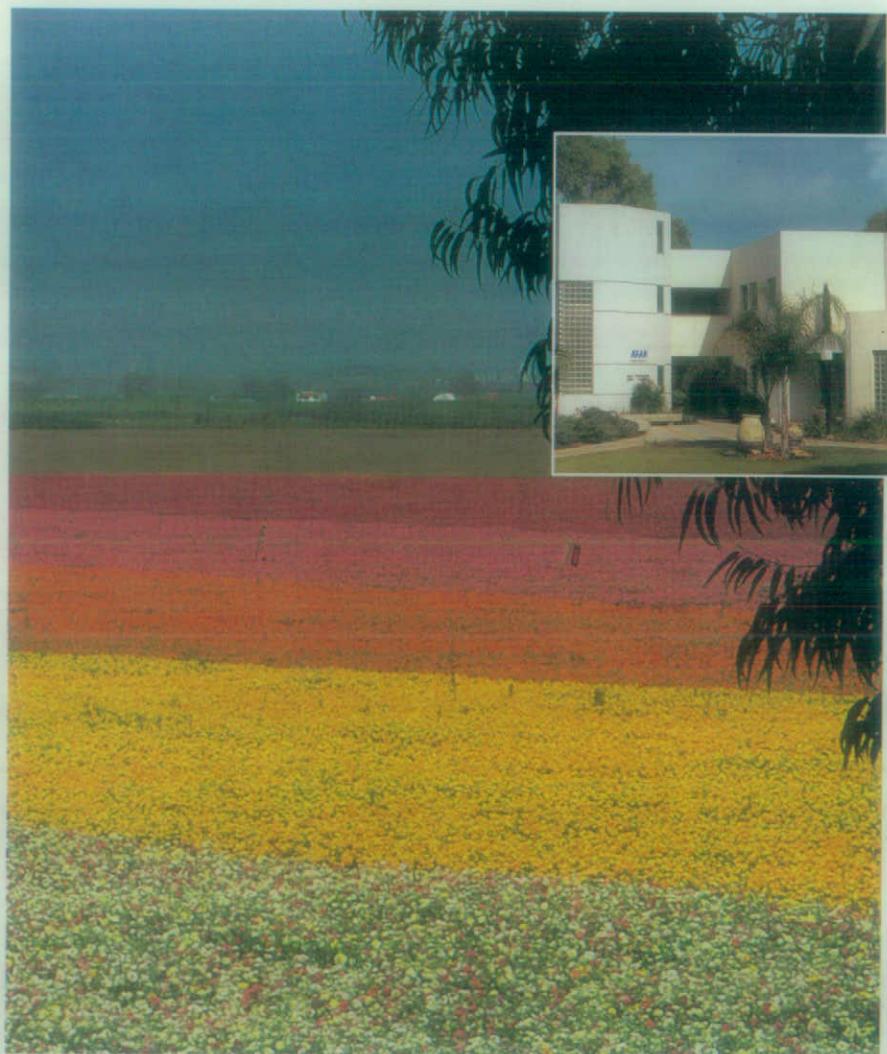
 SABRE

Naan, tecnologia de ponta para campos brasileiros

Especializada em projetos de irrigação, a empresa possui doze representantes no país e se prepara para instalar uma fábrica em 2001

As empresas israelenses descobriram que o Brasil é um grande mercado para produtos agrícolas. Este fato vem se confirmado pelo número crescente de companhias do setor representadas em diferentes pontos do país. Entre as empresas de Israel que atuam no Brasil está a Naan Irrigation Systems. Com a matriz brasileira localizada em Salvador (BA), atua no mercado nacional há oito anos sendo especializada em desenvolvimento de projetos de irrigação sobre encomenda, garantindo todo o apoio técnico e serviço pós-venda.

Segundo Kobi Levin, diretor da subsidiária brasileira, o mercado nacional na área de irrigação vem crescendo na última década e a perspectiva é de que este índice seja de até 30% por ano. Baseada neste número, a Naan já está se preparando para instalar uma fábrica no país em 2001. Atualmente, a maior parte de seus clientes está em todo o Nordeste, Minas Gerais, Goiás, Espírito Santo e São Paulo. Sua carteira de produtos inclui sistemas de irrigação por gotejamento ou localizada; pivôs agrícolas de vários tamanhos, micro-sistemas de irrigação e equipamentos para jardins, entre outros. Em todas as linhas está presente a tecnologia avançada desenvolvida na matriz israelense, fruto de anos de investimentos em pesquisas e parcerias com instituições acadêmicas, além de possuírem o Certificado ISO 9002.



Sede da companhia israelense na área de irrigação

A Naan vem trabalhando tanto com consumidores particulares quanto da esfera pública, desenvolvendo projetos de acordo com as

características de cada cliente, entre os quais, projetos de irrigação de cana-de-açúcar com gotejadores no subsolo; irrigação de uva para o

••••• AGRICULTURA •••••

Grupo Carrefour com sistema orgânico; projeto Codevasp em fruticultura; projetos de café; projetos de melão com a Maisa; projetos com o DNOCS em Baixo Acaraú-Seara; e projeto de melão com a Delmonte.

Baseado em sua experiência no mercado brasileiro, Levin acredita que, atualmente, o consumidor está mais informado sobre os avanços da tecnologia agrícola no setor israelense. Segundo ele, a irrigação só não está sendo utilizada em maior escala no país por causa dos problemas enfrentados pelos fornecedores, entre os quais, altos impostos, falta de linhas de crédito,



Produtos desenvolvidos trazem benefícios à agricultura

FIESP
CIESP
SESI
SENAI
IRS

O Departamento de Relações Internacionais e Comércio
Exterior DEREX da

**Federação e Centro das
Indústrias do Estado de São Paulo** está preparado

para fazer a ponte de seus negócios entre **Brasil e Israel**

Av. Paulista 1313 11º andar São Paulo , Brasil, Cep 01311-923 Tel: (011)252-4304/4654 Fax: (011)252-4673

e-mail - cderex@fiesp.org.br

falta de critérios técnicos para uso dos equipamentos, que acabam levando a utilização de produtos de baixa qualidade. Para ampliar sua presença no Brasil, a Naan enfrenta vários concorrentes, destacando-se as empresas espanholas, norte-americanas e as próprias israelenses. Mas a concorrência faz parte do negócio e quem sai ganhando é o consumidor.

NAAN DE ISRAEL - A Naan Irrigation Systems foi fundada em 1938 no Kibutz Naan por pioneiros cujo objetivo principal era transformar em produtos industriais as técnicas utilizadas com sucesso na agricultura local. Para isso, tiveram que superar as dificuldades impostas por um ambiente hostil, com solos arenosos e poucos recursos hídricos,



Irrigação localizada aumenta produção

desenvolvendo produtos que tornaram produtivas áreas até então consideradas inúteis para o cultivo.

Desde os primeiros anos de sua fundação até o presente, a Naan já distribuiu mais de cem milhões de sistemas de irrigação, aspersores e produtos afins em cerca de 70 países. Mais de 40 milhões de metros de gotejadores são instalados anualmente. Uma equipe multidisciplinar de profissionais trabalha no desenvolvimento dos produtos e projetos, visando sempre atender as necessidades de cada cliente. Segundo a filosofia da empresa, "cada fazenda é única". A Naan mantém no kibutz no qual está sediada a matriz uma área para testes especialmente irrigada através de sistemas computadorizados.

ENGLISH Resumo

Naan, state of the art technology for brazilian fields

Israeli corporations have found out that Brazil is a large market for agricultural products. This fact is being confirmed by the increasing number of companies of the sector represented in different locations of the country. Naan Irrigation Systems is one among the Israeli companies operating in Brazil. With its Brazilian headquarters located in Salvador (BA), it has been active in the domestic market for eight years, specializing in the development of irrigation projects by request, warranting all after-sale

technical support and services. According to Kobi Levin, Director of the Brazilian affiliate, the domestic market in the irrigation area has been growing in the last decade, and prospects are that this index may reach 30% annually. Based on this figure, Naan is preparing itself for installing a plant in the country by 2001. Presently the majority of its clients are in the Northeast, Minas Gerais, Goiás, Espírito Santo and São Paulo. Its line of products includes dripping or localized irrigation systems; agricultural swivels of different sizes, irrigation micro-systems and gardening equipment, among others. All products are ISO 9002 certified.

Naan has been working both with private and public consumers, developing projects according to the requirements of each client, such as irrigation projects for sugar cane

with underground droppers, grape irrigation with organic system for the Carrefour Group, Codevasp project for fruit planting, projects for coffee, melon projects for Maisa, DNOCS projects in Baixo Acaráu/Seara, and the melon project with Delmonte. Naan Irrigation Systems was founded in 1938, at the Naan Kibbutz, by pioneers whose main objective was to transform into industrial products the techniques successfully used in the local agriculture. From the first years of its foundation to date, Naan has distributed in excess of one hundred million irrigation systems, sprayers and similar products throughout about seventy countries. More than 40 million meters of drippers are installed annually.

ILUMINAÇÕES DE EMERGÊNCIA DE USO PROFISSIONAL



IE-8
Autonomia
de 6 Horas



IE-16
Autonomia
até 6 Horas



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

A SOLUÇÃO LUMINOSA NA FALTA DE ENERGIA

ILUMINAÇÕES DE EMERGÊNCIA DE USO PORTÁTIL



IE-12
Autonomia
até 6 Horas



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



ARTLITE IE-4
Autonomia de
10 Horas

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

Netafim inaugura fábrica em Ribeirão Preto

Além de atender o mercado interno, a empresa está exportando para a Argentina, Bolívia e para o Chile

A Netafim Brasil inaugurou em maio do ano passado, em Ribeirão Preto (SP), a sua primeira fábrica no país destinada à produção de tubos para gotejadores. Subsidiária da Netafim Irrigation Equipment & Drip Irrigation, sediada em Israel, vem se concentrando, por enquanto, na fabricação dos tubos gotejadores auto-compensável Ram e regulador Tiram. Segundo Marcus Tessler, diretor comercial da companhia, a perspectiva é produzir no Brasil a linha completa de tubos gotejadores Netafim dentro de dois anos.

Atuando no mercado nacional desde 1994, a Netafim Brasil Sistemas e Equipamentos de Irrigação Ltda. já previa a instalação de uma unidade de produção, pois o Brasil, junto com o Mercosul, é uma das áreas do mundo com maior potencial de desenvolvimento para a agricultura irrigada. O crescimento da carteira de clientes no país foi um estímulo e um fator decisivo. Com um total de 85 funcionários, dos quais metade são engenheiros e técnicos de nível superior, a Netafim possui clientes em todo o Brasil, assim distribuídos: 50% na região sul, sudeste, centro-oeste e 50% no norte e nordeste.

"Sob o ponto de vista mercadológico, o impacto de inaugurar uma fábrica é positivo no que diz respeito ao cumprimento de prazos de entrega de produtos, manutenção de estoques menores, entre outros



Unidade brasileira atende mercado interno e externo

pontos. É importante frisar também que o fato de estarmos produzindo no Brasil gera uma confiança do mercado em relação aos interesses da empresa no país e a sua estratégia de longo prazo. Ninguém faz os investimentos que a Netafim fez se não estiver seriamente determinado a ser parte importante do mercado de irrigação no Brasil", explica Tessler. Desde o primeiro dia de funcionamento, a fábrica de Ribeirão, além de atender o mercado interno, começou a exportar para a Argentina e, mais recentemente, para a Bolívia e para o Chile.

Comparando o desempenho da empresa no ano 2000 com 1999, Tessler afirma que o ano que se encerrou foi

significativamente melhor que o anterior, pois o Brasil já assimilou a desvalorização cambial ocorrida no início de 99. "Se tudo se mantiver como está, temos a perspectiva de um crescimento no volume de vendas entre 10% e 15% ao ano para os próximos cinco anos, o que nos parece muito promissor", afirma o diretor comercial. Segundo ele, um dos pontos principais para o crescimento da Netafim é o atendimento ao cliente. "A Netafim não vende apenas equipamentos de irrigação de alta tecnologia. Nós desenvolvemos projetos, treinamos os nossos clientes e garantimos assistência técnica constantemente. Os nossos técnicos visitam as fábricas em Israel, o que é feito

também pelos clientes. Esta é uma política nossa, que permite que se aproximem da empresa e conheçam um pouco mais a estrutura e os profissionais que nela trabalham. Permite, também, que se familiarizem com os avanços que a tecnologia de irrigação pode trazer ao setor agrícola. Este é um fato facilmente visível em Israel", ressalta Tessler. Além da fábrica em Ribeirão Preto, a Netafim Brasil mantém filiais em São Paulo, Rio Grande do Norte, Pernambuco, Alagoas, Sergipe, Goiás, Minas Gerais e interior de São Paulo, além de uma rede de representantes.

NETAFIM ISRAEL - A Netafim Irrigation Equipment & Drip Systems (Netafim Mundial) foi pioneira no campo da irrigação por gotejamento. Fundada em 1965 pelos agrônomos e agricultores do Kibutz Hatzirim, está situada na região Sul de Israel. Gradativamente a irrigação localizada ultrapassou as fronteiras do kibutz e tornou-se ponta de lança da agricultura israelense, expandindo-se rapidamente para o exterior. A principal vantagem deste sistema é levar água e nutrientes à planta de acordo com as suas necessidades.

Atualmente, a Netafim distribui seus produtos em mais de 80 países em todos os continentes, irrigando aproximadamente seis milhões de hectares. A empresa mantém subsidiárias em 18 países. A empresa investe 5% do faturamento no setor de Pesquisa e Desenvolvimento, visando sempre oferecer ao mercado o que há de mais avançado em tecnologia agrícola. Além da fábrica inicial no Kibutz Hatzirim, possui mais uma no mesmo local, uma no Kibutz Magal, centro de Israel, e outra no Kibutz Yittach, mais ao norte. Todas as linhas de produção são computadorizadas, operam 24 horas por dia e os produtos atendem os padrões de qualidade ISO 9002.



**Netafim
crescendo
para atender
demanda**

ENGLISH Resumo

Netafim opens a new plant in Ribeirão Preto

Netafim Brasil has inaugurated on May of last year, in Ribeirão Preto (SP) its first plant in Brazil, intended to the manufacturing of tubes for drip irrigation. An affiliate of Netafim Irrigation Equipment & Drip Irrigation, with head offices in Israel, it presently is concentrated in the manufacturing of Ram self-compensating drip tubes, and Tiram regulator. According to Marcus Tessler, commercial director of the company, prospects are of producing the entire line of Netafim drip tubes in Brazil within two years.

Acting in the domestic market since 1994, Netafim Brasil Sistemas e Equipamentos de Irrigação Ltda. intended since then to implement a manufacturing unit, because Brazil, jointly with Mercosur, is one of the areas of the world with the greatest potential for developing irrigated agriculture. Having a total of 85 employees, half of which are engineers and high level technicians, Netafim has clients throughout Brazil. From the very first day of operations, the Ribeirão Preto plant, further to supplying the local market, began to export to Argentina, and more recently to Bolivia and Chile.

Comparing the performance of the company in the years of 1999 and 2000, Tessler states that the year about to end was significantly better than the preceding one, since Brazil has already assimilated the currency devaluation occurred early in 1999. "If everything remains as it is now, our prospects are of a growth in the annual sales volume of about 10% to 15% for the next five years, which we consider as highly promising", says the commercial director.

Netafim Irrigation Equipment & Drip Systems (World Netafim) was a pioneer in the field of drip irrigation. Founded in 1965 by the agronomists and farmers of Kibbutz Hatzirim, the company is located in the Southern region of Israel. Gradually the local irrigation surpassed the borders of the kibbutz, and became the spearhead of Israeli agriculture, rapidly expanding abroad.

Presently Netafim distributes its products in more than 80 countries in all continents, irrigating approximately six million hectares. The company has affiliates in 18 countries. Besides the initial plant in Kibbutz Hatzirim, it has another one in the same place, one in Kibbutz Magal, in the center of Israel, and another in Kibbutz Yittach, further north.

Veiling de Holambra

Um encontro marcado diariamente para negociar flores e plantas

Os comerciantes de flores têm um encontro marcado semanalmente para fazer negócios em Holambra, município do Estado de São Paulo conhecido pela tradicional feira de flores que organiza anualmente, a Expoflora. Considerado um dos maiores centros de comercialização de flores e plantas ornamentais da América Latina, o Veiling de Holambra é responsável por aproximadamente 30% do mercado brasileiro.

Seu sistema de comercialização é fundamentado na concentração diária de oferta e procura de flores e plantas ornamentais, colocando à disposição dos clientes mais de 250 produtos, em um total de duas mil variedades. Os produtores que comercializam através do Veiling ocupam uma área de 591 hectares, dos quais 227 são estufas e 364 em campo aberto.

Criado há dez anos em Holambra, quando implantou o sistema de pregão de flores e plantas, o Veiling é o meio de ligação entre os produtores e os clientes. Ocupa atualmente uma área de 66.997 metros quadrados, dos quais 31.677 são de área construída. Possui 282 vagas para carros e 100 vagas para caminhões no estacionamento.

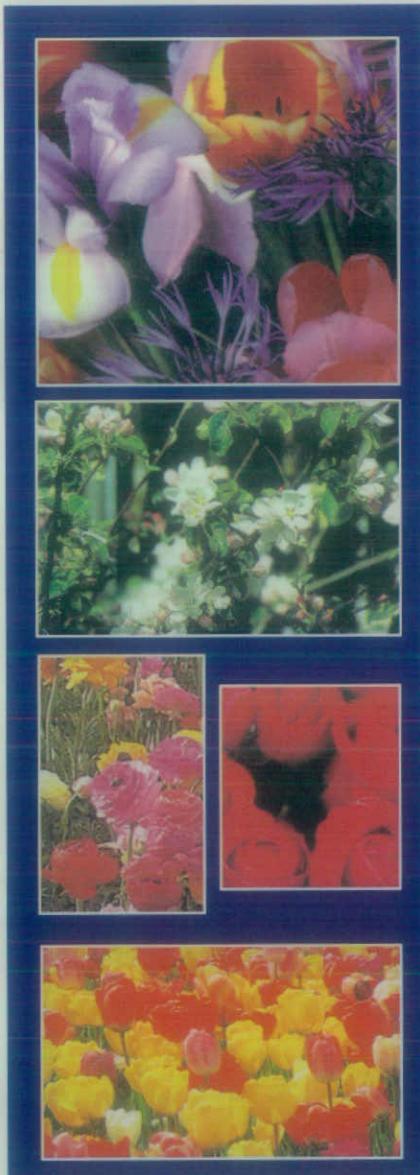
Atualmente, o Veiling Holambra oferece três maneiras de fazer negócios: Leilão, Intermediação e Call Center. O leilão é a principal forma através da qual são escoados cerca de 60% do volume de vendas. Aproximadamente cerca de quatro mil transações são realizadas por dia, em um tempo médio de 3,5 se-

dicionais, no sistema de Veiling os interessados pelos lotes não sugerem lances, mas esperam que o valor do lote seja gradativamente reduzido até chegar ao valor que se pretende pagar por ele. Essa inversão se dá principalmente para aumentar a agilidade nas transações, já que evitando o lance a lance, o arremate de um lote se torna muito mais rápido, possibilitando o escoamento de grandes quantidades de produtos em poucas horas.

O perfil dos clientes do Veiling é bem diversificado, incluindo empresas de pequeno, médio e grande porte, distribuidoras de flores e plantas que escoam os produtos para todo o Brasil, revendendo-os para varejistas. Para participar, as empresas devem se cadastrar e ser aprovadas pela diretoria e pelos setores financeiro e comercial.

Na comercialização por Intermediação, os fornecedores colocam seus produtos e preços pré-definidos. Os produtores podem, dessa maneira, garantir a venda prévia de uma parte de sua produção enquanto os clientes garantem os produtos que desejam nas quantidades e prazos desejados, sem ter que disputá-los no leilão.

O Call Center é o mais novo mecanismo de comercialização oferecido pelo Veiling Holambra, que permite ao produtor colocar seus produtos através de uma rede informatizada. Criado na Holanda, o sistema Veiling é utilizado na Europa e no Canadá para comercialização de flores, frutas, hortaliças e outros produtos agrícolas.



gundos cada. Os leilões são realizados de segunda a quinta-feira, a partir das 7h00; e às sextas-feiras, a partir das 16h00.

Diferentemente dos pregões tra-

ENGLISH Resumo

Holambra's “Veiling”

The flower merchants have a weekly meeting scheduled to do business in Holambra, a municipality in the State of São Paulo. Considered one of the major centers for the sale of flowers and ornamental plants in Latin America, the “Veiling” in Holambra is responsible for approximately 30% of the Brazilian market.

Its sales system is based on the daily concentration of supply and demand for flowers and ornamental plants putting at the clients' disposal more than 250 products in a total of 2,000 varieties. The producers selling their products via the “Veiling” occupy an area of 591 hectares, of which 227 are hothouses and 364 open fields.

Created in Holambra ten years ago, when a system of auction of flowers and plants was implanted, the “Veiling” forms the connection between producers and the clients. Currently the Holambra “Veiling” offers three manners of doing

business: Auction, intermediation and Call Center. The auction is the principal form, through which approximately 60% of the sales volume is channelled. Approximately 4,000 transactions are completed per day in an average time span of 3.5 seconds each.

In sales via intermediation the suppliers make their products available at pre-defined prices. The Call Center Center permits that the producer makes his products available via a computer network.

AMARAL GURGEL Advogados

Brasilianische Fachanwälte für Unternehmensrecht
Brasilien Europa Nordamerika

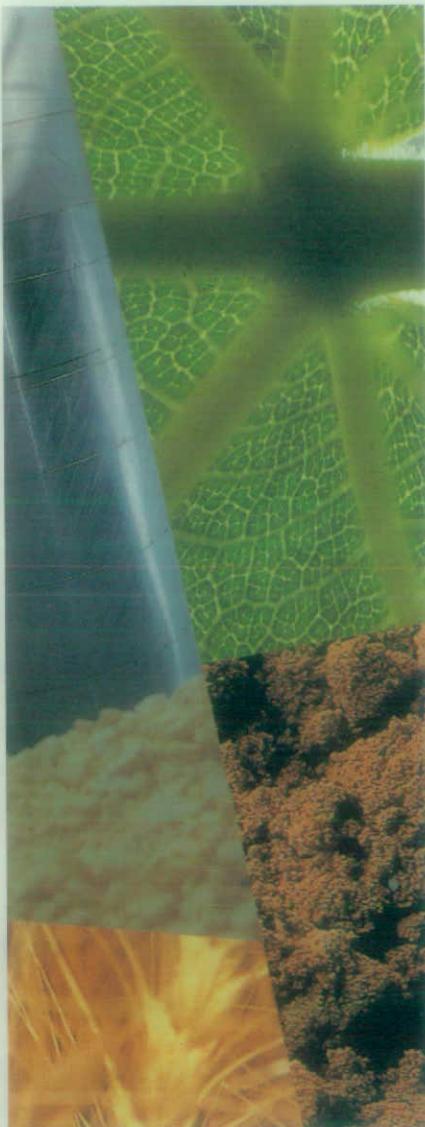
ICL, liderança no setor químico

Grupo israelense acredita em crescimento do mercado nacional

A Israel Chemicals Ltd. (ICL) tem um interesse muito grande no Brasil e pretende aumentar cada vez mais sua presença no mercado nacional, incluindo novos investimentos". Esta afirmação foi feita pelo presidente e diretor executivo da empresa, Akiva Mozes, durante sua visita ao país em novembro do ano passado. A ICL é o maior grupo israelense no setor químico e opera em quatro campos: fertilizantes, brometos e compostos de brometos, produtos químicos especiais e metalúrgicos, sendo responsável por 35% da produção mundial de brometo.

Segundo Mozes, a empresa está presente no setor brasileiro de fertilizantes há mais de 25 anos, sendo atualmente responsável por mais de 60% das exportações israelenses para o país. A ICL começou a atuar no Brasil através de uma das companhias que integra o grupo – a Rotem-Amfert Negev – que, até 1997, era responsável por aproximadamente 25% das exportações israelenses para o mercado brasileiro. Durante sua visita, o presidente da ICL participou de um encontro internacional sobre fertilizantes no Rio de Janeiro e de um coquetel em São Paulo, oferecido pela empresa aos seus clientes no país.

A ICL vem aumentando sua participação no mercado brasileiro através de várias companhias. Está sendo representada pela Rotem do Brasil, que



Produtos são fabricados a partir de matérias-primas do mar Morto

atua no setor de fertilizantes distribuindo seus produtos através dos principais portos do país. Foi a primeira e ainda é a única a levar mercadorias para Manaus contribuindo para o desenvolvimento agrícola do Mato Grosso, Rondônia, Roraima e Amazônia. A PotaBrasil – Sociedade Brasileira de Adubos e Potassa Ltda. é representante da Dead Sea Works (DSW), produtora de potássio – o Brasil é o principal mercado do potássio da DSW. Em 1999, foi estabelecida no Brasil a BK Rotem Química, ligada a BK Giulini, com uma fábrica em São Paulo, para produção e comercialização de aditivos para a indústria alimentícia; e a Chemtra, responsável pela comercialização dos produtos da Dead Sea Bromine, ambas integrantes do grupo ICL.

"A decisão de criar diferentes empresas para atuar no Brasil foi estratégica, levando-se em consideração os perfis diferenciados de cada companhia que faz parte da ICL. Nós acreditamos que, desta maneira, teremos condições de dar um melhor atendimento aos nossos clientes. Cada equipe no Brasil está em contato direto com a matriz à qual é ligada, mantendo-se permanentemente atualizada em relação às inovações desenvolvidas. O Brasil é o sexto maior mercado do mundo e este dado deve ser levado em consideração por empresas in-

FERTILIZANTES

ternacionais como a nossa". A expectativa da ICL no Brasil é de fechar o ano de 2000 com um faturamento de US\$ 186 milhões. Nos últimos três anos, a média de crescimento das vendas vem sendo de 10% a 15%. "Esperamos que esta tendência se mantenha no futuro", enfatiza Mozes.

A ICL foi criada como empresa estatal, começou a ser privatizada em 1992, encerrando este processo no ano passado. Especializada em brometo, produtos químicos especiais, potássio, fosfato e fertilizantes de tecnologia avançada, atua em outros setores, como dessalinização de água, operações de transporte e

mineração, além de ser um dos maiores grupos exportadores de Israel. Nos últimos anos, a ICL passou a atuar em novos segmentos do mercado, como metalurgia e de magnésio metálico, principalmente para a indústria automobilística. A companhia possui fábricas em Israel, na Alemanha, França, Espanha, Holanda e nos Estados Unidos e seus clientes incluem indústrias plásticas, farmacêuticas, de aço, papel, setor agrícola e outros. Mantém também um instituto de pesquisa, IMI, para desenvolvimento de novas tecnologias e produtos.

Em 1999, a ICL foi responsável por 35% da produção mundial de

brometo; 9% da produção de potássio; 16% do comércio internacional de potássio (excluindo-se os EUA e o Canadá); 3% da produção mundial de rocha fosfática; 5% do comércio internacional de rocha fosfática (excluindo-se os EUA e o Canadá); maior fornecedora de fertilizantes de fosfato e potássio para a Europa; 9% da produção mundial de magnésio metálico do Ocidente; e exerce um papel importante no mercado de produtos químicos especiais como sais de fosfato, aditivos para alimentos e outros.

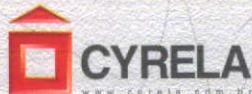
No último ano, a companhia israelense adotou um plano estratégico que inclui o aumento da sinergia en-

Em primeiro lugar, obrigado pela admiração.

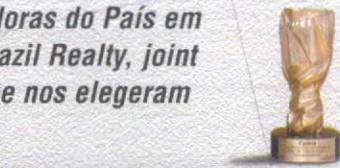


Em segundo lugar, obrigado pela admiração.

A Cyrela foi escolhida a empresa mais admirada entre as Construtoras e Incorporadoras do País em 2000, em pesquisa da CartaCapital/Interscience. A segunda mais admirada foi a Brazil Realty, joint venture entre a Cyrela e investidores internacionais. Aos mais de mil executivos que nos elegeram e aos nossos clientes que consolidam esta imagem positiva, nosso duplo obrigado.



Av. Dr. Cardoso de Melo, 1955 • 14º e 15º andares • Vila Olímpia • CEP: 04548-005 • São Paulo - SP • SAC 0800 145 656



BRAZIL REALTY
www.brazilrealty.com.br



Akiva Mozes

tre as companhias que integram o grupo; transferência do eixo da atividade produtiva do setor de matérias-primas básicas para produtos que possuam maior valor agregado; aumento da presença no mercado internacional através do crescimento de sua capacidade produtiva e de vendas e outras medidas. Em 1999, a ICL faturou US\$ 1,875 bilhão. A expectativa para 2000 era de fechar o ano superando a marca de US\$ 2 bilhões.

LAÇOS ANTIGOS - Os laços de Mozes com o Brasil são antigos e ele confessa ter uma ligação bastante forte com o país. De 1979 a 1982 foi representante da Rotem-Amfert Negev no Brasil. As mudanças na política econômica de então e as restrições às importações em função do desequilíbrio na balança comercial brasileira a partir de 1982 levaram a companhia a fechar o escritório no país. Com a abertura da economia a partir de 1990, a Rotem-Amfert Negev voltou novamente sua atenção ao mercado nacional, atingindo, em 1996, o volume de vendas de US\$ 30 milhões. São-paulino roxo, Akiva já visitou o Brasil várias vezes e continua apostando no país. "Os números vêm confirmando as previsões".

ENGLISH Resumo

ICL – Leadership in the Chemical Sector

"Israel Chemicals Ltd. (ICL) has a great interest in Brazil and intends to increase evermore its presence in the domestic market, including new investments". This was affirmed by the Chairman and CEO of the company, Akiva Mozes, during his visit to this country in November of last year. ICL is the largest Israeli group in the chemical field, and is engaged in four areas: fertilizers, bromides and bromide composites, special chemicals and metallurgy chemicals, being responsible for 35% of the world bromide production.

According to Mozes, the company has been present in the Brazilian fertilizer sector for more than 25 years, being currently responsible for more than 60% of Israeli exports to Brazil. ICL began its activities in Brazil through one of the companies of the group – Rotem-Amfert Negev – that up to 1997 answered for approximately 25% of Israeli exports to Brazilian markets. During his visit, the Chairman of ICL took part in an international meeting on fertilizers, in Rio de Janeiro, and in a cocktail in São Paulo, offered by the company to its clients in the country.

ICL has been increasing its participation in the Brazilian market through several companies. ICL is being represented by Rotem do Brasil, PotaBrasil – Sociedade Brasileira de Adubos e Potassa Ltda, BK Rotem Química Ltda., connected to BK Giuliani, and Chemtra.

The expectation of ICL is of closing year 2000 with a turnover of US\$186 million. During the last three years, the average growth of sales has been of 10 to 15%. "We expect this trend to be maintained in the future", emphasizes Mozes.

In 1999, ICL answered for 35% of the world production of bromides, 9% of the potassium production, 16% of the inter-

national potassium trade (excluding the USA and Canada), 3% of the world production of phosphate rock, 5% of the international phosphate rock trade (excluding the USA and Canada), the largest supplier of fertilizers and potassium to Europe, 9% of the Western world production of metallic magnesium, and it plays an important role in the market of special chemicals, such as phosphate salts, food additives and others.

Last year a strategic plan was adopted by the company, which includes the increase of synergy between the companies that are part of the group: transference of the axis of the production activity of the raw materials sector to products having a higher added value, a larger presence in the international market through the increase of its production and sales capabilities, and other measures. In 1999 ICL had a turnover of US\$1.875 billion. The expectation for 2000 is to end the year exceeding the mark of US\$2 billion.

Old ties - The ties of Mozes with Brazil are old, and he admits to having a very strong connection with the country. From 1979 to 1982, he was the representative of Rotem-Amfert Negev in Brazil. The changes of economic policies of that time, and the restrictions to imports, as a result of the imbalance in the trade balance of Brazil in 1982, led the company to close its local office. With the opening of the economy as of 1990, Rotem-Amfert Negev returned its attention to the domestic market, reaching, in 1996, a sales volume of US\$30 million. An enthusiastic soccer of the São Paulo football team, Akiva has visited Brazil several times, and is still betting on the country. "The figures are confirming the forecasts".

Haifa Chemicals Ltd. amplia presença

Maior produtor mundial de Nitrato de Potássio quer difundir uso
de fertilizantes solúveis no Brasil

Desde agosto de 1999, a Haifa Chemicals Ltd. passou a integrar o grupo de empresas israelenses que possui uma subsidiária no Brasil. Sob o nome de Haifa Química do Brasil Ltda, a companhia liderada por seus diretores Marcos Joelsons e Marcos Chusyd – que até então atuava através de representantes – tem como meta aumentar o seu faturamento anual de US\$ 3 milhões para US\$ 5 milhões. Esta era a expectativa para o final do ano 2000.

Criada em 1966, na cidade de Haifa, a empresa tornou-se uma das

líderes mundiais no setor de desenvolvimento, produção e venda de nutrientes e produtos químicos para a agricultura. Grande produtora de Nitrato de Potássio e Ácido Fosfórico, a Haifa Chemicals Ltd. utiliza como matérias-primas os recursos naturais do Mar Morto, transformando-os através das tecnologias desenvolvidas em seus laboratórios de pesquisa. Atualmente, a companhia é a maior produtora mundial de Nitrato de Potássio, um fertilizante que não causa danos ao meio ambiente e contém elementos es-

senciais para a agricultura moderna.

Segundo o engenheiro agrônomo Luiz Dimenstein, gerente técnico e de pesquisa da Haifa Química do Brasil, a decisão de implantar uma subsidiária está diretamente relacionada ao potencial e ao volume do mercado nacional agrícola. Além da matriz em São Paulo, a empresa conta com escritórios e depósitos no Nordeste (Salvador), no Rio Grande do Sul, Santa Catarina (Itajaí) e Minas Gerais (Monte Alto), regiões que foram escolhidas em função da infra-estrutura por-



*A Sua Agência
de Confiança*

FALA-SE INGLÊS E HEBRAICO

Fone: (011) 574.5044

adtur@netpoint.com.br

Fax: (011) 572.6538

FERTILIZANTES

tuária e rodoviária, que facilita a distribuição dos produtos importados de Israel. Desde agosto, mais de US\$ 500 mil foram investidos no Brasil e a tendência é aumentar os investimentos e os escritórios, de acordo com a evolução dos negócios e das necessidades do mercado. "Já está provado que o Brasil é um país que promete grandes retornos, tendo um potencial agrícola enorme, apesar de ter altas taxas de impostos e alto custo de frete", ressalta Dimenstein. Desde a sua instalação, a subsidiária brasileira gerou mais de 30 empregos diretos e indiretos. Seus principais clientes são os atacadistas e também fabricantes nacionais de fertilizantes.

Grande produtora de fertilizantes solúveis, a Haifa Chemicals enfrenta um desafio no Brasil: convencer os agricultores que os seus produtos trazem melhores resultados para a colheita, apesar do preço mais alto do que os dos fertilizantes convencionais. "O fertilizante solúvel ainda não tem tradição no país e nós estamos fazendo uma série de projetos experimentais para que os produtores vejam os resultados e comprovem que, na relação custo-benefício, o solúvel leva vantagem. Este é um mercado novo no Brasil e nós pretendemos abrir caminho e garantir nosso espaço. Já foram feitas experiências em campos de soja, algodão, café, fruticultura e horticultura com ótimos resultados".

Quando comparados com os fertilizantes tradicionais, os solúveis apresentam algumas vantagens, entre as quais, evitam desperdício de produtos, pois exigem menores quantidades para maiores áreas e são também aplicáveis para a fertirrigação e outras tecnologias agrícolas avançadas. "Ao combinar fertilizantes de alta qualidade com sistemas de irrigação avançados, otimiza-se o consumo da água e de



Adubando a natureza científicamente

nutrientes, obtendo-se melhores colheitas e causando menos danos ao meio ambiente", enfatiza Dimenstein.

LINHA DE PRODUTOS - O principal produto fabricado pela Haifa Chemicals Ltd. é o Nitrato de Potássio, conhecido com o nome comercial de multi-K. É um fertilizante completamente solúvel em água, que contém 100% de nutrientes, sendo apropriado para fertirrigação, pulverização foliar e em misturas com outros fertilizantes para compor formulações. O multi-K é produzido em forma de cristais e em forma granulada. Outros dos principais produtos totalmente solúveis são o Magnisal, (Nitrato de

Magnésio), multi-MAP (Mono Amônio Fosfato), multi-MKP (Mono Potássio Fosfato), Poly-Feed (fórmulas de NPK) EureKa (fórmulas NK). Todos os fertilizantes são isentos de cloretos, contendo apenas nutrientes úteis para as plantas.

A linha de fertilizantes multicote, multigro e multigreen são à base de granulados de liberação controlada, sendo recobertos por um polímero que permite que os nutrientes sejam liberados ao solo gradual e continuamente de acordo com as necessidades da planta durante vários meses. Esta liberação se dá de acordo com a temperatura do solo – quanto maior a temperatura, mais veloz o ritmo de liberação. Outros fertilizantes granulados formam as famílias multi-grant e multi-Ter com fórmulas NPK para aplicação convencional. A empresa israelense possui, ainda, outras linhas de produtos, incluindo uma Divisão Industrial para fabricação de aditivos para a indústria alimentícia, e de produtos para os setores de vidro, cerâmica, celulose, detergentes, tratamento de metais, piro-tecnia, entre outros.

Novos fertilizantes são criados freqüentemente pela Haifa Chemicals Ltd. para enriquecer sua linha de produtos, como o multi-Flow, que é uma suspensão para aplicação foliar a altas concentrações, o multi-micro são quelatos solúveis, o multi-MIX são fórmulas específicas para misturas em substratos e o multi-Test, que é um mini-lab para testes rápidos de nutrientes para controle de fertirrigação.

A Haifa Chemicals Ltd., juntamente com a Vicksburg Chemical Co (EUA), é controlada pela multinacional americana Trans-Resources Inc, sendo responsável pelo abastecimento de mais de 60% do mercado mundial de Nitrato de Potássio.

FERTILIZANTES

ENGLISH Resumé

Haifa Chemicals Ltd. enlarges its presence

Since August, 1999, Haifa Chemicals Ltd. has become part of the group of Israeli corporations having an affiliate in Brazil. Under the name of Haifa Química do Brasil Ltda., the company – that up to then had been operating through representatives – has as its goal to increase its annual turnover, of US\$3 million, to R\$10 million. Such was the expectation for the end of year 2000. Organized in 1966, in the city of Haifa, the company became one of the world leaders in the segment of development, manufac-

turing and sale of nutrients and chemicals for agriculture. A large producer of potassium nitrate and phosphoric acid, Haifa Chemicals Ltd. uses as raw materials the natural resources of the Dead Sea and of the Negev desert. The first products sold by the company were produced from potassium and phosphate rocks. Presently the company is the largest world producer of potassium nitrate.

According to Luis Dimenstein, manager research of Haifa Química do Brasil Ltda., the decision to create an affiliate is directly related to the potential and volume of the agricultural domestic market. Besides headquarters in São Paulo, the company maintains branch offices in the Northeast (Salvador) and Rio Grande do Sul (Itajaí) and Minas Gerais (Monte Alto), regions that were selected by virtue of their seaport and highway infrastructures, that facilitate the distribution of the products imported from Israel.

A large manufacturer of soluble fertilizers, Haifa Chemicals faces a great challenge in Brazil: to convince the farmers that its products bring better harvesting results, despite their higher price. The major product of their production line is Multi-K, manufactured from potassium nitrate. It is a fully water-soluble fertilizer, containing 100% of nutrients, adequate for fertilizing by irrigation and leaf spraying.

There are other important products, such as Magnisal, soluble, manufactured from magnesium nitrate, and the Multicote line, fertilizers of controlled release, polymer coated pellets, programmed for gradually and continuously releasing the nutrients, according to the needs of the plant. The Israeli company also has other product lines, including an Industrial Division for manufacturing additives for the food industry, and products for the manufacturing of glass, ceramics, cellulose, detergents, and metal treatment, among others.

Business Class

The Israel Export Institute

Come to a country of innovative companies bursting with new ideas and better products. To reserves of talented researchers and skilled industrial designers. To stores of technological leadership and creative thinking. And to manufacturing competence and dependable delivery.

Innovations and Creativity

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

Technological Know-how

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

Export success

More than 2,500 start-ups and thousands of established companies account for more than \$22 billion in exports from Israel every year. The Israel Export Institute advances business relationships via trade missions, participation in international exhibitions, and other activities that help identify and match potential partners.

Book your flight today

For further information contact the commercial attache at the nearest Israeli embassy or consulate. Or contact the Israel Export Institute



Israel Export Institute

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



Unidades da Makhteshim-Agan em Israel

Makhteshim-Agan compra Milenia

Ao assumir o controle total da Milenia, empresa israelense consolida sua presença no mercado nacional de fertilizantes genéricos

A empresa israelense Makhteshim-Agan deu mais um passo na consolidação de sua presença no Brasil, em agosto do ano passado, com a compra da Milenia Participações Societárias S.A., de Londrina (PR), última grande empresa de defensivos agrícolas que contava com participação expressiva de capital nacional. Detentora de 71,5% do capital da Milenia desde 1998, a companhia de Israel é líder no setor de defensivos agrícolas genéricos.

O negócio foi fechado por cerca de US\$ 51 milhões para 28,5% das ações que ainda pertenciam a cinco sócios minoritários brasileiros. O pagamento foi feito em ações da

própria Makhteshim-Agan. Com a aquisição, o grupo israelense fortalece sua participação no Brasil, que é o quarto mercado para agroquímicos no mundo, com faturamento previsto em US\$ 2,5 bilhões no ano 2000.

A Milenia detém o controle da Milenia Agro-Ciências S.A., da Milenia Biotecnologia e Genética Ltda.; e de 85% da Kasba Milenia do Paraguai. Em 1998 e em 1999, foi a segunda no ranking do setor de defensivos agrícolas no país, quando faturou US\$ 236 milhões. A Makhteshim-Agan faz parte da Koor Industries, um dos maiores grupos industriais de Israel e atua no Brasil através da Agricur Defensivos Agrícolas Ltda..

A história da Makhteshim Agan no Brasil começou em 1976. Desde o princípio, a estratégia da companhia tinha como objetivo principal a médio e longo prazo a implantação de unidades de produção visando não apenas a venda de produtos, mas também contribuir para o desenvolvimento da economia brasileira. Segundo Jayme Zimerman, diretor da Agricur, para atingir seus objetivos, a empresa buscou, sempre que possível, a associação com grupos nacionais.

Assim, em março de 1996, a Makhteshim Agan comprou 49% das ações da Herbitécnica, companhia de produtos químicos agrícolas de Londrina, obtendo, posterior-

FERTILIZANTES

mente, mais 14%. Em novembro do mesmo ano, comprou 90% do controle acionário da Defensa, uma das maiores companhias nacionais deste setor. Em 1998, como resultado da fusão entre a Herbitécnica e a Defensa, surgiu a Milenia, da qual a Makhteshim-Agan detinha então, 70% das ações.

Atualmente, o grupo israelense possui quatro unidades no Brasil: uma em Londrina, uma em Recife, e as outras no Rio Grande do Sul, nas cidades de Cruz Alta e Taquari. Todas as fábricas no Brasil atuam com o selo ISO 9002 e estão empenhadas na obtenção da ISO 14000. Em Israel, a Makhteshim-Agan foi a primeira empresa israelense a obter a certificação ISO 18000.

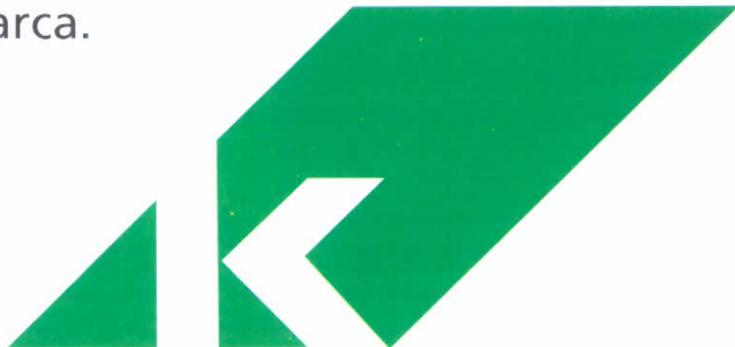
Os projetos da Makhteshim-Agan em território nacional, para os próximos anos, incluem a implantação de uma nova unidade que será totalmente voltada às pesquisas de genética e biotecnologia aplicadas à agricultura, com o desenvolvimento de sementes melhoradas. Será o início da atuação no campo de transgênicos, visando o cultivo de produtos de qualidade e produtividade superior.

“Cerca de US\$ 70 milhões já foram investidos no Brasil nos últimos cinco anos, excluindo a última operação com a Milenia. A compra das ações desta companhia é a prova maior de que nós acreditamos no mercado nacional e queremos participar cada vez mais deste setor de defensivos agrícolas. Temos tecno-

logia, temos produtos e temos interesse em continuar fortalecendo nossa presença no Brasil nos próximos anos”, enfatiza Zimerman.

A Makhteshim-Agan atua no mundo todo. Cerca de 90% de sua produção é distribuída em mais de cem países e seus principais mercados são a América Latina, Europa Ocidental e América do Norte. Possui a Aragonesa, da Espanha e outras empresas na Grécia, França, Itália, Inglaterra, Romênia e Colômbia e uma distribuidora de seus produtos na Argentina. Com mais de 2.650 funcionários, dedica-se também à fabricação de produtos químicos industriais e intermediários; aromas químicos para a indústria de fragrâncias e uma nova linha de produtos funcionais.

A Klabin renovou a sua marca.



E conquistou estas:



maior produtora brasileira de papel, com cem anos de tradição;



líder no mercado de embalagens e tissue;



auto-suficiente em madeira e celulose, com produção totalmente integrada;



única floresta do setor, localizada no Paraná, com certificado do Forest Stewardship Council.

ENGLISH Resumo

Makhteshim-Agan buys Milenia

The Israeli corporation Makhteshim-Agan took one more step towards consolidating its presence in Brazil, on August of last year, with the acquisition of Milenia Participações Societárias S.A., from Londrina (PR), the last large company of plants protectants counting with an expressive participation of domestic capital. Owning 71.5% of the stock capital of Milenia since 1998, the Israeli company is a leader in the sector of generic plants protectants.

The deal was closed for about US\$51 million against the remaining 28.5% of the shares that still belonged to five minority Brazilian shareholders. Payment was made in shares of Makhteshim-Agan, which is part of Koor Industries, one of the largest industrial groups of Israel, acting in Brazil through Agricur Defensivos Agrícolas Ltda.

The history of Makhteshim-Agan in Brazil began in 1976. From the beginning the strategy of the company had as its medium and long-term major objective the implementation of production units with the purpose not only of selling products, but also of contributing to the development of the Brazilian economy. According to Jayme Zimerman, director of Agricur, in the pursuit of its objectives the company sought, whenever possible, an association with domestic groups.

Thus, on March, 1996, Makhteshim-Agan acquired 49% of the stock capital of Herbitécnica, a company dealing with agricultural chemicals in Londrina, having later acquired another 14%. On November of the same year, it acquired 90% of Defensa, one of the largest domestic companies of the sector. In 1998, as a result of the merger of Herbitécnica and Defensa, Milenia was created, of which Makhteshim-Agan then owned 70% of the shares.

Presently the Israeli group has four units in Brazil: one in Londrina, one in Recife, and two others in the State of Rio Grande do Sul, in the cities of Cruz Alta and Taquari. The projects of Makhteshim-Agan in Brazil for the next years include the implementation of a new unit, that will be totally oriented to genetics and biotechnology researching, applied to agriculture, with the development of improved seeds.

Sombras no horizonte

O conflito entre Israel e a Autoridade Palestina ameaça indústria turística da região

O representante do Ministério de Turismo de Israel para Espanha, Portugal e América Latina, Mordechai Ben-Ari, visitou o Brasil durante o mês de setembro, como faz anualmente visando incrementar o turismo entre os dois países. Durante sua permanência, participou de um seminário para agentes de viagens em São Paulo. O otimismo foi o tom marcante desta visita e se refletiu nos números anunciados pelo representante israelense: o fluxo de turistas brasileiros a Israel vinha aumentando desde o início do ano 2000, dando sinais de recuperação da crise de 1999. De janeiro a julho de 2000, foi registrado um aumento de 20% no total de visitantes brasileiros, e alguns meses registraram até um crescimento de 80% quando comparados com o mesmo período do ano anterior. Em 1999, cerca de 8.700 brasileiros foram a Israel; em setembro de 2000, este número já havia ultrapassado a marca de 12 mil.

Na ocasião, Ben-Ari falou também de forma muito animada sobre o fluxo de turistas a Israel de modo geral, informando que, correspondendo à expectativa do Ministério de Turismo, o país receberia até o final do ano 2000 mais de três milhões de visitantes de todo o mundo, ou seja, um aumento de 15% em relação a 1999. Uma das causas principais por trás deste crescimento, enfatizou, foi certamente a comemoração do Jubileu e a visita do papa João Paulo II a Israel, no início de 2000. Cerca de 40 mil peregrinos assistiram a uma das missas por ele celebradas durante sua visita à Terra Santa. Como resultado do incremento turístico

e para atender à demanda, 24 mil empregos foram criados no último ano, além de haver um aumento nas divisas do país geradas pelo turismo. Ben-Ari informou, também, que as principais redes internacionais de hotéis estavam aumentando sua presença e inaugurando novas unidades em várias cidades de Israel. Por trás destes investimentos, segundo o representante israelense, estariam as perspectivas abertas na região desde o início do processo de paz entre Israel e seus vizinhos, com a assinatura dos Acordos de Oslo, em 1993.

O conflito entre Israel e a Autoridade Palestina, que começou no dia 29 de setembro de 2000, no entanto, lançou nuvens sombrias sobre os prognósticos otimistas feitos por Ben-Ari apenas duas semanas antes do início da crise. Nas primeiras semanas de outubro, fontes ligadas ao Ministério do Turismo já confirmavam que a expectativa anunciada de ultrapassar os três milhões de visitantes até o final do ano 2000 não se concretizaria e não havia previsões sobre o que aconteceria a partir do início de 2001. As agências de viagem cancelavam sucessivamente reservas, sem previsão de data sobre se e quando as fariam novamente.

Logo após o início da crise, o Ministério da Defesa juntamente com o de Turismo recomendaram aos turistas que evitassem as zonas próximas aos confrontos, optando pelas cidades israelenses mais afastadas. Alguns dos principais pontos dos roteiros religiosos, no entanto, como Belém e Jerusalém, registraram alguns choques, diminuindo, assim, os atrativos principalmente para os

peregrinos, responsáveis pelo crescimento no fluxo turístico em 1999 e em 2000.

Quando Ben-Ari esteve no Brasil, havia enfatizado que o Ministério de Turismo traçara uma nova estratégia que não se centraria mais só no conceito de Terra Santa, procurando mostrar os vários aspectos de Israel. "Pretendemos mostrar que Israel também tem muito a oferecer a quem gosta de esportes radicais, se interessa pelo setor de alta tecnologia e muitos outros". O conflito entre Israel e a Autoridade Palestina mostrou que esta estratégia deverá ser o principal caminho para diminuir os impactos na indústria turística de Israel. Especialistas acreditam que, mesmo que as negociações de paz entre israelenses e palestinos sejam retomadas, será preciso esperar alguns meses para que a situação seja considerada estável, atraindo novamente grandes grupos de peregrinos de todas as partes do mundo.

ENGLISH Resume

Tourism - clouds on the horizon

The representative of Israel's Ministry of Tourism for Spain, Portugal and Latin America, Mordechai Ben-Ari, visited Brazil during the month of September, as he does annually with the aim of increasing tourism between the two countries. During his stay in Brazil he participated in a seminar for travel agents in São Paulo. Optimism was the reigning tone of this visit and was a reflection of the numbers announced by the Israeli representative: the flow of Brazilian tourists to Israel has been increasing since the beginning of the year 2000 indicating a recovery from the crisis of 1999. In 1999 approximately 8,700 Brazilians went to Israel; in September of 2000 this number already exceeded 12,000.

At the time Ben-Ari also spoke in a highly animated way about the flow of tourists to Israel in general advising that in accordance with the expectations of the Ministry of Tourism the country would receive until the end of the year 2000 more than 3 mil-

lion visitors from all over the world, or an increase of 15% in relation to 1999.

The conflict between Israel and the Palestine Authority, which began on September 29, 2000, however, threw dark clouds over Ben-Ari's optimistic forecasts made only two weeks before the beginning of the crisis. In the first weeks of October sources in the Ministry of Tourism already confirmed that the announced expectation of surpassing three million visitors by the end of the year 2000 would not happen, and that there were no forecasts as to what would happen as of 2001.

When Ben-Ari was in Brazil he had emphasized that the Ministry of Tourism had designed a new strategy, which no longer concentrated on the concept of the Holy Land aiming to show the various aspects of Israel. "We intend to show that Israel also has much to offer to those who like radical sports, those with an interest in the high technology field and many others". The conflict between Israel and the Palestine Authority showed that this strategy must be the main road to diminish the impact on Israel's tourism industry.

Maiores informações

Ministério do Turismo, Departamento de Mercados por Segmento:
Fax: (9722) 625.8670, Jerusalém

Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural: fone (9723) 697.1700,
fax (9723) 697.1603, Tel Aviv

Agência Judaica para Israel – Departamento de Desenvolvimento Rural e Urbano: fone (9722) 620.2687,
fax (9722) 620.2901, Jerusalém

Instituto de Exportação de Israel:
fone: (9723) 514.2830,
fax (9723) 514.2902, Tel Aviv

OCHMAN ADVOGADOS ASSOCIADOS

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

Av. Brig. Faria Lima, 1461 - 11º Andar - CEP 01480-900 - São Paulo - SP
Fone: (011) 3815-5533 - Fax: (011) 3815-4019
e-mail: Ochmanadvogados@attglobal.net

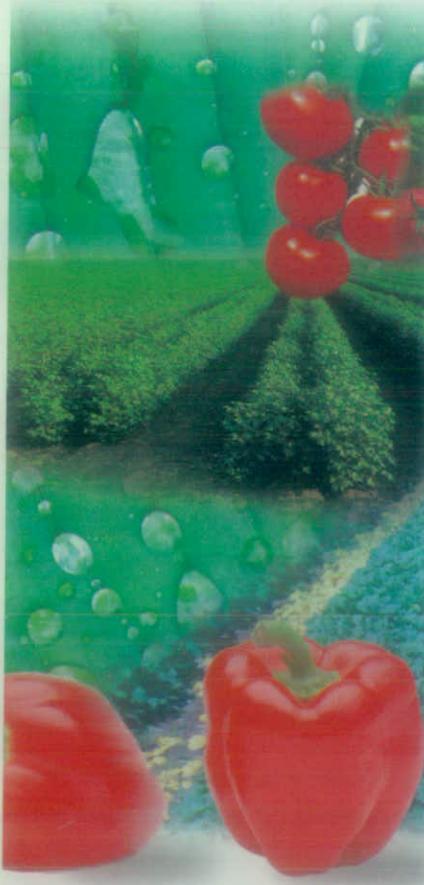
Cresce demanda pelo agroturismo

Diferentes setores se organizam para receber visitantes

O turismo setorizado ganha cada vez maior número de adeptos entre os turistas estrangeiros que visitam o Estado de Israel, procurando aliar uma viagem de lazer aos seus interesses profissionais. Acadêmicos e cientistas vão em busca da excelência consagrada das universidades israelenses; médicos visitam hospitais, indústrias farmacêuticas e de equipamentos; artistas assistem shows e espetáculos, entre outros.

Como resposta a esta demanda do público, diferentes setores da sociedade israelense vêm se organizando no sentido de mostrar aos visitantes, de maneira mais objetiva, o que o país vem desenvolvendo nos últimos anos. Um dos segmentos que mais vem despertando interesse é a agricultura e os seus avanços tecnológicos surgindo, como consequência, o chamado "Agroturismo".

Anualmente, agricultores, agrônomos, engenheiros agrícolas e técnicos ligados ao setor agrícola vão a Israel para ver como a Terra Santa vem aumentando sua produção mundial de leite e outros produtos através de sistemas altamente sofisticados. O Agroturismo não surgiu em Israel, mas é um dos países nos quais mais vem crescendo. Segundo Yitzhak Kiriati, diretor do Departamento de Agricultura do Instituto de Exportação de Israel (IEI), a fama internacional do país como um dos líderes na utilização de tecnologia de ponta no campo é o maior atrativo para os vi-



Tecnologia ajuda: atrativo para turistas

sitantes, que têm a oportunidade de ver na prática os equipamentos testados em laboratórios.

Durante um "Agritour", os visitantes podem escolher o seu roteiro, que inclui sistemas computadorizados de irrigação, engenharia genética para produção de sementes e para

granjas, estufas, entre outros. Além de visitar kibutzim e moshavim equipados com a mais avançada tecnologia, os turistas podem também conhecer a agricultura dos tempos bíblicos. Antigos terraços de cultivo e canais para irrigação, construídos há milhares de anos, podem ser visitados nas regiões de Ein Yael e Sataf, próximas a Jerusalém; em Neot Kedumim, entre Jerusalém e Tel Aviv; e em Kfar Kedem, na Galiléia. Neste locais, os visitantes podem amassar as uvas para produzir vinho, espremer azeitonas para obter azeite e moer trigo para assar pão.

Uvas, tâmaras, azeitonas e trigo, quatro das sete espécies bíblicas, formam a base das principais indústrias agrícolas do país. Se os turistas optarem pelo roteiro que inclui as Rotas do Vinho e das Oliveiras, através das regiões de Mate Yehuda e Yoav – sudoeste de Jerusalém –, poderão visitar pequenas fábricas de vinho e conhecer os antigos e os mais modernos sistemas de extração de azeite. As tâmaras crescem na região do Mar Morto e do Vale do Jordão, onde começaram a ser cultivadas há milhares de anos. Vale a pena também visitar o Museu Dagon, em Haifa, que retrata a história do cultivo de grãos da antiguidade à atualidade.

O desenvolvimento agrícola de Israel através dos kibutzim e moshavim a partir de 1920 pode ser visto no Museu dos Pioneiros, no Kibutz Yifat. O melhor local, no entanto,

para conhecer os maiores avanços agrícolas são os kibutzim, alguns dos quais possuem hotéis. Os kibutzim são responsáveis por cerca de 80% do faturamento agrícola do país.

Na região de Binyamina, entre Tel Aviv e Haifa, os turistas poderão visitar uma unidade de embalagem de cítricos, produtos que respondem por cerca de U\$ 200 milhões em exportações israelenses, principalmente laranjas e pomeiros. A região de Tel Aviv é rica em campos de cítricos que perfumam o ar na primavera. Neste setor, a engenharia genética também tem contribuído para a produção de sementes de melhor qualidade, levando os agricultores a utilizar menos água, produzindo frutos mais resistentes às pragas e oferecendo produtos de acordo com as exigências do mercado internacional.

Para conhecer a agricultura no deserto, vale a pena visitar o Kibutz Ein Guedi, próximo ao Mar Morto. Nesta região são cultivados pepinos, melões e tomates. Pesquisas feitas por institutos israelenses descobriram que a água salina aumenta o sabor destas duas últimas espécies. Os visitantes poderão conhecer também as estufas de tomates e pepinos, que, graças a este recurso, podem ser produzidos mesmo em regiões de solo árido, pois estufas permitem não apenas o controle das condições climáticas, da irrigação e dos fertilizantes, mas também a preparação de solos, através de misturas, em

locais previamente definidos.

A Faculdade de Agricultura da Universidade Hebraica de Jerusalém, na cidade de Rehovot, e o Centro Volcani – do Ministério de Agricultura – estão abertos à visitação, dando aos interessados a possibilidade de conhecer os laboratórios onde são obtidos grande parte dos avanços tanto no campo da engenharia genética quanto de equipamentos.

Em 1998, as exportações agrícolas de Israel ultrapassaram o patamar de U\$ 1,7 bilhões, além de quase U\$ 2 bilhões em vendas de equipamentos de irrigação e fertilizantes. Dados como estes confirmam que o país tem muito a mostrar no campo do Agroturismo.

Maiores informações

Ministério do Turismo, Departamento de Mercados por Segmento:
Fax: (972-2) 625.8670, Jerusalém

Ministério de Agricultura e Desenvolvimento Rural: fone (972-3) 697.1700, fax (972-2) 697.1603, Tel Aviv

Agência Judaica para Israel – Departamento de Desenvolvimento Rural e Urbano: fone (972-2) 620.2687, fax (972-2) 620.2901, Jerusalém

Instituto de Exportação de Israel:
fone (972-3) 514.2830,
fax (972-3) 514.2902, Tel Aviv

ENGLISH Resumo

The demand for Agro-Tourism is increasing

The specialized tourism is steadily attracting a greater number of fans among the foreign tourists, who visit the State of Israel, and who try to combine a holiday trip with their professional interests. As a response to this demand from the public different sectors of the Israeli society are organizing themselves to be able to show the visitors, in the most objective manner possible, what the country has been developing in the last years. One of the segments that is creating special interest among the tourists is agriculture and its technological advances, resulting in the so-called "Agro-Tourism".

According to Yitzhak Kiriaty, Director of the Agriculture Department in the Israel Export Institute (IEI), the country's international fame as one of the leaders in the utilization of state of the art technology in the field is the major attraction for the visitors, who have the opportunity to see the equipment tested in laboratories in actual use.

During an "agro-tour" the visitors can choose their itinerary, which includes computerized irrigation systems, genetic engineering for the production of seeds and for use in poultry and dairy farms, hot houses, among others. In addition to visiting "kibutzim" and "moshavim"

O Ponto Frio faz tudo para você se sentir em casa.

Você encontra sempre o melhor preço, o melhor crediário, as melhores marcas e nem precisa sair de casa para comprar.

Basta ligar gratuitamente para

TeleExpress Bonzão: 0800 901855

2º a domingo, das 8h às 22h.

ou acessar

www.pontofrio.com



PONTOFRIO

FAZ MELHOR. E PONTO.

equipped with the most advanced technology the tourists also are able to get to know agriculture from biblical times. Ancient cultivating terraces and canals for irrigation, constructed thousands of years ago, can be seen in the regions of Ein Yael and Sataf, near Jerusalem, among others.

If the tourists opt for the itinerary, which includes the "Wine and Olive Routes" through the regions of Mate Yehuda and Yoav, southwest of Jerusalem, they will be able to visit small wineries and get to know the ancient and the most modern systems for the extraction of olive oil. The agricultural development of Israel through the "kibutzim" and "moshavim" as of 1920 can be seen in the "Museum of the Pioneers" in Kibutz Yifat. The "kibutzim" are responsible for approximately 80% of the country's agricultural volume.

In the region of Binyamina, between Tel Aviv and Haifa, the tourists will be able to visit a citrus packaging unit. Citrus - mainly oranges and grapefruit - represents approximately US\$200 million in Israeli exports.

To get to know agriculture in the desert a visit to Kibutz Ein Guedi, near the Dead Sea, is worthwhile. Cucumbers, melons and tomatoes are grown in this region, apart from the cultures in hot houses. The Agricultural Faculty of the Hebrew University of Jerusalem in the city of Rehovot and the Volcani Center - of the Ministry of Agriculture - are open for visits.

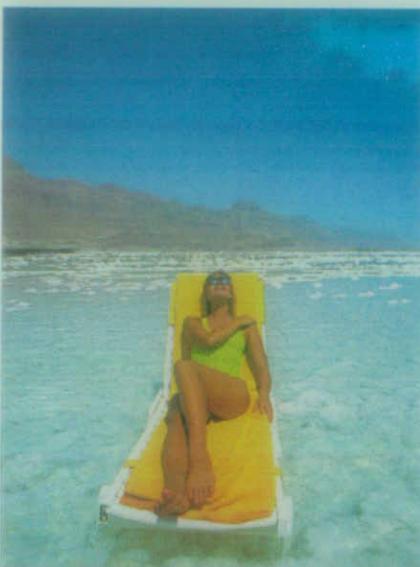
In 1998 Israel's agricultural exports exceeded the level of US\$1.7 billion, apart from almost US\$2 billion in sales of irrigation equipment and fertilizers. These data show that the country has much to show in the field of agrotourism.

Os segredos do Mar Morto

Águas ricas em minerais e sol o ano inteiro fazem da região um dos maiores spas naturais do mundo



Águas benéficas para a saúde



"Mar Morto, onde o lazer, a natureza e a saúde se encontram". Com este slogan, agências de turismo, hotéis e spas israelenses estão atraindo turistas do mundo inteiro, que vêm em busca das qualidades terapêuticas de sua famosa lama negra e das suas nascentes ricas em minerais, além de seu clima especial, que garante céu azul e sol brilhante o ano inteiro. Localizado a menos de uma hora de Jerusalém, o Mar Morto está a 400 metros abaixo do nível do mar, cercado pelas montanhas da Judeia a oeste; pela Jordânia e pelas montanhas de Moab a leste; pelo Vale do Jordão e pelo Mar da Galileia ao



O país que a gente quer depende do que a gente faz.

A Cia. Suzano criou o Instituto Ecofuturo, uma organização não governamental, para promover o desenvolvimento sustentável nas comunidades que vivem dos recursos naturais no Brasil. Ou seja, buscar a melhoria da qualidade de vida conjugando desenvolvimento econômico com equidade social e preservação ambiental. Com o Instituto Ecofuturo, a Cia. Suzano oferece à sociedade a mesma competência e inovação que marcaram sua história de sucesso e responsabilidade social.

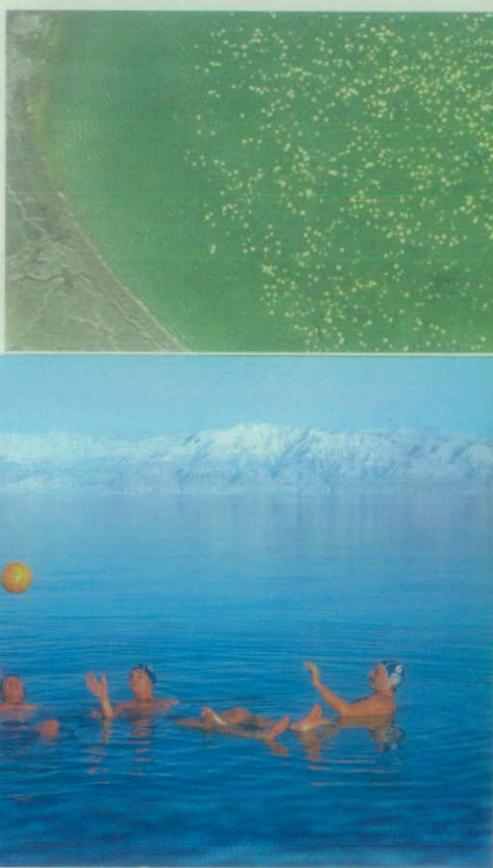
EcoFUTURO

Instituído pela:



SUZANO

e-mail: ecofuturo@suzano.com.br



Visitantes se divertem flutuando nas águas densas do Mar Morto

norte; e pelo deserto do Neguev e pelo Mar Vermelho ao sul.

Apesar de ser chamado de Mar Morto e sua água ser a mais salgada do mundo, não permitindo que as pessoas afundem, possui 21 tipos de minerais, incluindo magnésio, cálcio e potássio. Vale ressaltar que doze dos seus minerais não são encontrados em outras águas do mundo. Estudos científicos já comprovaram que as águas do Mar Morto são eficientes não apenas para relaxar, mas também para ativar o sistema circulatório, aliviar o reumatismo e minorar a psoríase.

Apesar da presença do sol cerca de 330 dias por ano, os raios ultravioleta são filtrados por três camadas naturais de proteção que reduzem seus efeitos: uma camada extra da atmosfera, uma camada constante de evaporação e uma grossa de ozônio. Mesmo assim, recomen-

da-se exposição gradativa ao sol e o uso constante de filtros solares.

A lama negra, no entanto, é uma das principais atrações, para todas as idades. Composta por uma mistura de minerais locais, é recomendada pelos profissionais da saúde por causa de seus efeitos de rejuvenescimento da pele, circulação e também dores reumáticas.

Para melhor estudar e conhecer os efeitos e aplicações dos produtos oriundos da área, foi criado, em 1992, o Centro de Pesquisa Médica do Mar Morto, que trabalha em cooperação com hospitais, universidades e instituições acadêmicas de Israel. A indústria de cosmética também vem investindo em pesquisas e tem lançado, há décadas, vários produtos feitos a partir dos minerais do Mar Morto. Entre as principais empresas do setor estão a Ahava e a Dead Sea, cujas marcas

são também encontradas no Brasil.

Muito procurada pelos europeus principalmente durante o inverno, a região do Mar Morto oferece várias opções para os turistas, entre as quais hospedagem em um dos vários spas da região. Os pacotes incluem tratamentos estéticos e medicinais, além de atividades físicas, sempre acompanhados por profissionais. O viajante poderá, também, aproveitar para fazer passeios pelo deserto em buggies e camelos, andar em trilhas e passar a noite em uma tenda com beduínos.

Maiores informações

Organização Turística do mar Morto, fone (972-7)-668.8808

Informações Turísticas de Ein Guedi, fone (972-7)-658.4444

Centro de Pesquisa Médica do Mar Morto fone (972-7)-668.8806



CONSULADO GERAL DE ISRAEL EM SAO PAULO DEPARTAMENTO ECONÔMICO

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

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

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

SOBRE O DEPARTAMENTO ECONÔMICO

O Departamento Econômico desenvolve as seguintes atividades:

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

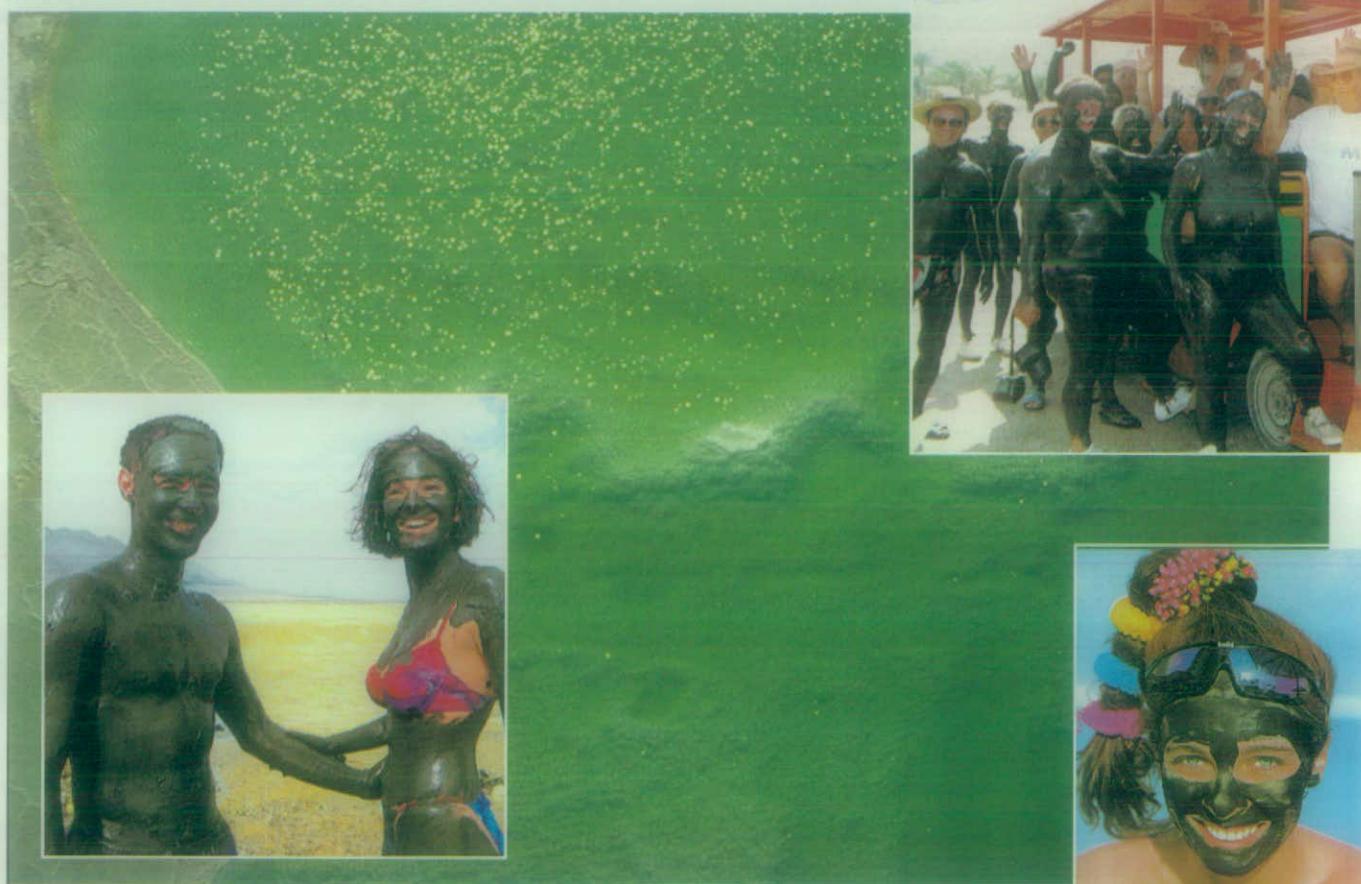
COMO NOS CONTATAR

Departamento Econômico
Tel: (5511) 3032-3511
E-mail: economico@sti.com.br
Cônsul Para Assuntos Econômicos:

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

LINKS INTERESSANTES

Ministério da Indústria e Comércio de Israel:	www.moit.gov.il
Instituto de Exportação de Israel:	www.export.gov.il
Ministério das Relações Exteriores de Israel:	www.israel-mfa.gov.il
Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria SP:	www.come.to/ischam
Federação da Câmara de Comércio de Israel:	www.chamber.org.il
Associação dos Manufatureiros de Israel:	www.industry.org.il



Turistas vêm em busca das qualidades terapêuticas da lama

ENGLISH Resumo

The secrets of the Dead Sea

"The Dead Sea - where leisure, nature and health meet". With this slogan Israeli tourist agencies, hotels and spas are attracting tourists from the whole world, who come in search of the therapeutic qualities of its famous black mud and its mineral rich springs over and beyond its special climate, which guarantees a blue sky and a blazing sun year round. Located at less than one hour from Jerusalem the Dead Sea is 400 meters below the level of the ocean. In spite of being called the Dead Sea and its water being the most salty in the

world, not permitting that people submerge, it contains 21 types of minerals, including magnesium, calcium and potassium. Scientific studies already proved that the water of the Dead Sea is efficient not only for relaxing but also to activate the circulatory system, relieve rheumatism and reduce psoriasis.

In spite of the sun's presence approximately 330 days per year the ultra-violet rays are filtered by three natural layers of protection, which reduce their effect: One extra layer of atmosphere, one layer consisting of evaporation and one thick layer of ozone.

The black mud, however, is one of the principal attractions for all ages. Composed of a mixture of local minerals it is recommended by health professionals because of its skin rejuvenating effects, for the improvement of the circulation and reduction of rheumatic pain. Much sought after by Europeans, espe-

cially during the winter, the region of the Dead Sea offers various options for the tourists, among which stays in one of the different spas of the area. The packages include esthetic and medical treatments combined with physical activities always supervised by professionals. The visitor will also be able to take advantage of trips in the desert in buggies and on camels, trekking and spending a night in a tent with beduins.

Useful information:

The Tourism Organization of the Dead Sea, phone (972-7) 668.8808

Ein Guedi Tourist Information phone (972-7) 658.4444

Medical Research Center of the Dead Sea phone (972-7) 668.8806

Israel na mira das multinacionais

As empresas israelenses de alta tecnologia estão sendo compradas por grandes grupos internacionais

A compra da Mirabilis – empresa israelense criadora do programa ICQ para Internet – pela American On Line, em 1998, por US\$ 407 milhões, revelou uma tendência cada vez mais comum em Israel: a compra de companhias por multinacionais. Enquanto diferentes segmentos debatem se tal fato é positivo ou não para a economia e para a imagem do país, mais companhias trocam de donos.

O ano 2000 foi marcado por um novo record no ranking de empresas israelenses adquiridas por grupos multinacionais desde a venda da Mirabilis: a americana Lucent Technologies pagou US\$ 4,5 bilhões pela Chromatis, uma *start up company* criada há três anos, especializada em tecnologia para redes de fibras ópticas para regiões metropolitanas.

Com a aquisição, a Lucent passa a ser a dona do Metropolitan, sis-

tema que integra mudança, controle de tráfego e alta capacidade de transmissão em uma única unidade e que reduz a extensão das áreas necessárias para armazenamento. Segundo estudos especializados, a demanda nas regiões urbanas deverá crescer muito nos próximos anos em função do aumento da navegação na internet através da telefonia celular e da instalação de linhas de alta velocidade. O Metro-

As notícias de Israel que a imprensa brasileira não tem são vistas por mais 200 mil pessoas, em 59 municípios do Estado de São Paulo e nas principais capitais brasileiras.

AS ÚLTIMAS DE ISRAEL.

Assista ao Mosaico todos os domingos às 13h30 pela TV Gazeta-Canal 11 e DirectTV-Canal 225. Você também vai ficar por dentro das últimas de Israel, de Isaac e de Jacob.

MOSAICO
JANELA DA COMUNIDADE JUDAICA
DESDE 1961

0-XX-11-257-5466 - e-mail: mosaiconatv@ig.com.br

politan integra dois protocolos importantes: ATM e DWDM. Os analistas econômicos acreditam que o mercado para equipamentos DWDM impulsionando a capacidade das redes de fibras ópticas deverá chegar a US\$ 2 bilhões até 2003. Ressaltam, também que, até o ano passado, este era um mercado praticamente inexistente.

A aquisição da Chromatis não foi a única incursão da Lucent Technologies em Israel. Em janeiro de 1999, esta adquiriu a Wave Access, uma empresa de desenvolvimento de tecnologia de transmissão de dados em alta velocidade, com sede também nos Estados Unidos. O valor da transação foi de US\$ 50 milhões.

No mesmo ano, comprou a israelense Libit Signal Processing, empresa de microeletrônica, por um valor de U\$ 260 milhões, derrotando as demais interessadas na transação, a Texas Instruments e a Intel. Por decisão da Lucent, a Libit continuará a operar em Israel em uma unidade independente de desenvolvimento de produtos. A fabricação e o marketing dos componentes estarão centralizados na Lucent dos Estados Unidos. Em agosto de 1998, a empresa americana comprou a Lannet, fornecedora de soluções de comutação Ethernet e ATN para redes Lan. O valor da operação foi de US\$ 115 milhões.

A Lucent Technologies possui duas fábricas no Brasil, situadas em Campinas, tendo inaugurado em outubro último a segunda unidade voltada especificamente à produção de fibras ópticas para atender, inicialmente, o mercado interno e, posteriormente, também exportar para outros países da América Latina. A empresa visa tornar-se líder no país principalmente no segmento de fibra ótica para regiões metropolitanas, justamente o segmento no qual a Chromatis detém tecnologia avançada.

A também americana Cisco fez a



ENGLISH Resumo

Israel under the aim of multinationals

The acquisition of Mirabilis - the Israeli company that created the ICQ program for Internet - by American On Line, in 1998, for US\$407 million, disclosed an ever growing trend in Israel: the acquisition of companies by multinationals. Year 2000 has established a new record in the list of Israeli companies acquired by multinational groups since the sale of Mirabilis: the American company Lucent Technologies paid US\$4.5 billion for Chromatis, a start up company created three years ago, specializing in optic fiber network technology for metropolitan regions.

With this acquisition, Lucent becomes the owner of the Metropolitan, a system that combines shifting, traffic control and high transmission capacity into one single unit, and that reduces the extension of the areas required for storage.

sua quinta aquisição em Israel, no ano 2000, ao comprar a Hynix, da Elbit, por US\$ 127 milhões. A Hynix especializou-se em comunicação de dados em alta velocidade permitindo o acesso a redes ATM. Seus dois produtos principais são o Hylink, que permite o acesso entre redes WAN e LAN; e o Hunt, que permite aos provedores o uso do SLAs (Service Level Agreement). Em 1998, a Cisco comprou a Class Data por US\$ 50 milhões; e no ano 2000, a Infogear, por US\$ 301 milhões; a Pentacom, por US\$ 118 milhões; e a Sigal, por US\$ 19 milhões. Até a aquisição, 94% das ações da Hynix pertenciam à Elbit e o restante à ECI Telecom.

O ano 2000 também registrou a aquisição pela Sony de 90% das ações do portal Tapuz, que deverá ser, eventualmente, fundido com o também israelense Ahla. A Sony já detém 80% do controle acionário deste último.

Metropolitan comprises two important protocols: ATM and DWDM.

The acquisition of Chromatis was not the only incursion of Lucent Technologies in Israel. In January, 1999, it acquired Wave Access, a company engaged in developing high speed data transmission technology, also based in the United States. The amount of the deal was of US\$50 million. In the same year, it purchased the Israeli company Signal Processing, a microelectronics corporation, for US\$260 million. In August, 1998, it bought Lannet for US\$115 million.

The also American company Cisco acquired, in 2000, Hynix, from Elbit, for US\$127 million. In 1998, it bought Class Data for US\$50 million, and in 2000, Infogear for US\$301 million, Pentacom for US\$118 million, and Sigal for US\$19 million.

Year 2000 also registered the acquisition, by Sony, of 90% of the stock of the Internet provider Tapuz, that will occasionally merge with the also Israeli Ahla, the voting stock of which is already 80% owned by Sony.

Setor de tecnologia não pára de crescer

Jovens empreendedores atraem investimentos de Israel e do exterior

O setor de alta tecnologia é um dos que mais tem recebido investimentos israelenses e estrangeiros desde o início da década de 90 e, principalmente, após o início do processo de paz entre Israel e os palestinos. Em 1999, Israel obteve mais de US\$ 3 bilhões em investimentos estrangeiros e, de janeiro a agosto de 2000, mais de US\$ 5 bilhões. A expectativa é que este volume atingisse a marca de US\$ 8 bilhões até o final do ano passado. A eclosão do conflito entre a Autoridade Palestina e o Estado de Israel, em setembro último, lançou algumas nuvens no horizonte do setor, principalmente por que não se sabe ao certo até quando este irá durar ou as dimensões que pode vir a assumir.

No entanto, em relatório mundial publicado pela Pricewaterhouse Coopers, em outubro último, Israel foi classificado em 10º lugar entre os países recomendados para se investir. No ano passado, o país obteve mais de US\$ 1 bilhão de recursos através dos fundos de capitais de risco. Segundo o documento, 80% deste total foram de investimentos estrangeiros, principalmente dos chamados investidores institucionais. Israel está atrás da Suécia e de Hong Kong. O primeiro lugar do relatório foi ocupado pelos Estados Unidos, com mais de US\$ 98 bilhões, seguido do Reino Unido, com US\$ 12 bilhões.

No mês de novembro, as Indústrias Koor Ltda., maior grupo industrial do

país, anunciaram a criação de um fundo corporativo de US\$ 250 milhões para investir em companhias israelenses de tecnologia de ponta e em fundos de capitais de riscos. A medida foi anunciada durante a Conferência Roberston Stephens de Crescimento e Tecnologia, realizada em Tel Aviv, em novembro passado. Durante o evento, o diretor geral do fundo, Yiftach Atir, afirmou: "Nós pretendemos nos tornar o principal fundo corporativo de capitais e ser o endereço mais importante para todas as start-up e empresas já instaladas relacionadas às holdings de tecnologia do nosso grupo, que incluem a Telrad, ECI, Elisra-Tadiran e a Nortel Israel".

Ainda em novembro, o Benchmark Capital, um dos fundos de capital de risco de alta tecnologia e um dos líderes no Vale do Silício (EUA), anunciou a criação do Benchmark VI, um fundo de US\$ 200 milhões para investimentos em empresas de alta tecnologia de Israel. E uma pesquisa divulgada pelo jornal

israelense *Haaretz* no mesmo período, indicou que as empresas de alta tecnologia, principalmente as *start up companies* são o principal fator responsável pelo crescimento da economia de Israel. Em 1998, o setor cresceu em 8% e, em 1999, 3%

Superbom

Levando a natureza até você com

Produtos KOSHER

100% naturais e 100% vegetais

Muito mais sabor

Rua: Domingos Peixoto da Silva, 245 - Sto. Amaro - São Paulo - SP - CEP: 05868-680
Tel: (0055-11) 5821.3289 - Fax: (0055-11) 5821.7854 - E-mail: sic@superbom.com.br

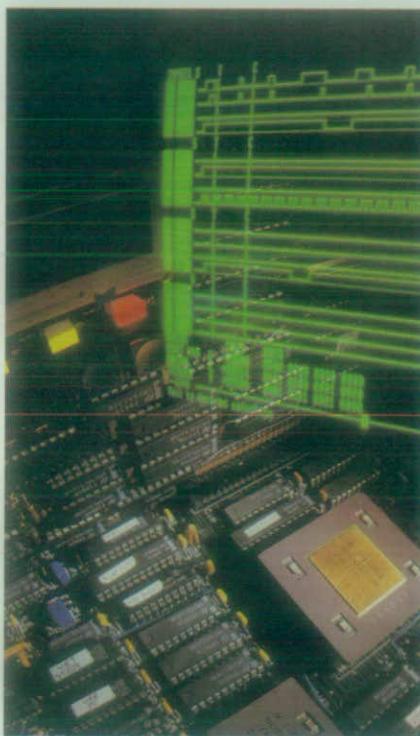
enquanto os segmentos tradicionais da indústria mantiveram-se estagnados. No ano 2000, o crescimento deverá ser de 13%. A mesma pesquisa revela que a contribuição relativa do setor de alta tecnologia para o Produto Interno Bruto é de 2,3% e está entre os mais altos do mundo.

A empresa Aduva/LinuxQA Inc., criada por Izar Tarandach e Ury Segal, no final de 1999, é uma das que têm recebido investimentos através dos fundos de capitais de riscos voltados ao setor de tecnologia avançada. Tendo iniciado suas atividades com apenas os dois sócios fundadores, possui atualmente 60 funcionários e dedica-se ao desenvolvimento de um programa com capacidade de controlar o sistema operacional Linux. O produto adiciona capacidades *plug & play* para software e hardware, atualização em tempo real do software. Facilita, também, a instalação de programa e de hardware para sistemas Linux.

No ano passado, 30% das ações da Aduva foram adquiridas pelo Fundo Evergreen III, em uma operação de US\$ 18 milhões. Até então, o fundo já havia investido US\$ 2,5 milhões na empresa e organizado uma captação de recursos de US\$ 6 milhões.

Segundo Tarandach, o segredo do sucesso da Aduva junto aos investidores e o seu diferencial em relação aos concorrentes estão centrados em dois pontos: "A singularidade da tecnologia desenvolvida. Só nós fazemos o que fazemos, como fazemos. Além disso, das 60 pessoas da equipe, as dez que desempenham atividades centrais serviram durante anos na mesma unidade das Forças de Defesa de Israel. Portanto, estão acostumadas a dividir tarefas de acordo com as habilidades e o talento de cada um, de uma maneira natural e com espírito de grupo. Em momento de pressão, quando é necessário que o trabalho da equipe seja feito rapidamente, este é um fator importante e que muito nos ajuda".

Baseado em sua experiência, o jo-



ENGLISH Resume

Relentless growth of technology sector

The high technology sector is one of those having received most Israeli and foreign investments since the beginning of the nineties, particularly after the start of the peace process between Israel and the Palestinians. In 1999 Israel obtained more than US\$3 billion in foreign investments, and from January to August of 2000, more than US\$5 billion. A total volume of US\$8 billion is expected by the end of last year. The eclosion of the conflict between the Palestinian Authority and Israel, last September, cast some clouds on the horizons of the sector, particularly since no one knows how long it will last, and the dimensions it may have.

Nevertheless, in a world report published by Pricewaterhouse Coopers last October, Israel ranked 10th among the countries recommended for investments. Last year the country obtained more than US\$1 billion in resources through risk capital Funds. According to the document, 80% of this total came from foreign investments, particularly from institutional investors. Israel ranks behind Sweden and Hong Kong. The first place belonged to the United States, with more

vem empreendedor acredita que os fundos de capitais de Israel e do exterior consideram o país uma fonte importante de novos produtos e estão constantemente em busca de oportunidades para investir. "Em Israel, se você tem uma boa idéia, existem pessoas dispostas a investir para ver se esta é viável e se tem chances de se transformar em negócios. E isto é fundamental para empreendedores que possuem talento, mas não capital".

Tarandach é brasileiro e deixou o país em 1990 para viver em Israel. Formado em Ciências da Computação pela Universidade Hebraica de Jerusalém, diz que seu sócio e ele passam horas e horas atrás de um teclado de computador, trabalhando e desenvolvendo projetos. "Mas isto faz parte do negócio e não nos incomoda, pois sabemos que aqui temos a oportunidade de transformar novas idéias em bons negócios".

than US\$98 billion, followed by the United Kingdom with US\$12 billion.

The company Aduva/LinuxQA Inc., created by Izar Tarandach and Ury Segal, in the end of 1999, is one of those having received investments through risk capital Funds for the sector of advanced technology. Having begun activities solely with the two founding partners, it has now 60 employees, and is engaged in developing a program able to control the Linux operational system. The product adds plug & play capacity for software and hardware, real time updating of the software. It also facilitates installing the program and hardware for Linux systems.

According to Tarandach, the secret of the success of Aduva with investors, and its differential in relation to the competition, is centered on two points: "The singularity of the technology developed. Only we do what we do, and how we do it. Further to that, of the 60 people of the team, the 10 who perform central activities have served together for years in the same unit of the Israeli Defense Forces. Thus they are used to share tasks according to the skill and talent of each one, in a natural manner and with a team spirit. In times of pressure, when it is required that the work of the team be quickly performed, this is an important factor, that helps us very much".

Tarandach is a Brazilian, and has left the country in 1990 to live in Israel. He graduated in Computer Science from the Hebrew University of Jerusalem.



Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria

YOUR GATEWAY FOR BUSINESS IN BRAZIL AND THE MIDDLE EAST

Send your company information or your personal information (Commercial Name, Name, Full Address, Phone, Fax and E-Mail, besides the area of interest) –in order to know the options these markets have to offer:
Export, Import, Congress/Fairs, Courses/Seminars, Technological Interchange, Joint Venture, Official Missions, Associations, Tourism.
Your request will be answered at once, helping you successfully with new businesses.
The Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry make it available for you:

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

SUA PORTA DE ENTRADA PARA NEGÓCIOS NO BRASIL E ORIENTE MÉDIO

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

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

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

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

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

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1572 - Cj. 905/908 - CEP 01452.001 - São Paulo - SP - Brasil
Telefones (55-11) 3814.7053 - 3815.5281- Tel/Fax (55-11) 3814.1322

Internet: <http://www.come.to/ischam>

E-mail: ischam@geocities.com - cambici@terra.com.br

Prevenção de roubos e furtos

Equipamento israelense bloqueia veículos e reduz índices em até 95%

O roubo de veículos é um dos grandes problemas dos centros urbanos em todo o mundo. Nos Estados Unidos, as estatísticas revelam que um carro é roubado a cada 23 segundos. No Brasil, dados do Detran indicam que os índices de roubo e furto vêm crescendo de maneira assustadora, em média de 20 a 25% por ano. Em 1999, foram feitas 350 mil ocorrências, apesar de grande parte dos automóveis possuir alarmes.

Foi pensando em alterar esses números sombrios que a empresa israelense Ituran - através da Ituran Localização e Controle Ltda. - chegou ao Brasil em meados do ano passado, introduzindo um novo sistema de localização e rastreamento de veículos, cargas e pessoas, o chamado Sistema Ituran, único a oferecer uma solução integrada anti-furto e anti-roubo. Segundo o diretor da empresa Mauro Graicer, o sistema baseia-se em infra-estrutura terrestre própria de antenas, sendo integrado por Unidades Móveis de Localização; Estações de Rádio-Base (comunicação de dados de duas vias); Central de Controle e Força de Pronta Resposta.

"Com estes equipamentos é possível identificar, rastrear e recuperar veículos e cargas roubados; localizar e dar assistência a pessoas; monitorar veículos para gerenciamento comercial; e manter uma comunicação bidirecional, ou seja, enviar e receber mensagens", explica Graicer. A Ituran chega ao Brasil depois de ter conquistado o mercado israelense e parte do americano. Os números confirmam o sucesso: mais de 200 mil usuários, índice de 98% de sinistros evitados; uma economia de US\$ 75 milhões por ano para as seguradoras israelenses; redução de custo de seguros em até 30%; e redução dos índices de criminalidade. Em Israel, mais duas empresas atuam neste segmento, mas a Ituran tem a lide-

rança absoluta, detendo 95% do mercado.

"Devemos lembrar que em Israel toda a frota é segurada e as companhias não aceitam o seguro de um automóvel com valor acima de US\$ 25 mil, se não possuir o localizador. Isso porque perceberam que, com este dispositivo, o seu prejuízo em função de roubos e furtos é bem menor e tornaram-se nossas parceiras na divulgação do produto junto a seus clientes", enfatiza Graicer. Segundo ele, esta mesma estratégia de atuar junto às seguradoras no sentido de que percebam a eficiência do sistema também está sendo adotada no Brasil. Cerca de US\$ 15 milhões já foram investidos no país depois que a empresa obteve da Agência Nacional das Telecomunicações (Anatel), em agosto de 2000, a licença para operar.

A diferença entre o Sistema Ituran e os similares, segundo Graicer, é a possibilidade de localização em tempo real associada a um serviço próprio de Pronta Resposta – integrado por helicóptero, viaturas e motos, 24 horas de prontidão – estratégicamente espalhado na área de cobertura. Atualmente, o sistema está cobrindo a região metropolitana de São Paulo, composta por aproximadamente 31 municípios. Segundo o Detran, esta área possui uma frota de 5 milhões de veículos. Dados das seguradoras indicam que deste total, cerca de dois milhões são segurados.

O novo conceito criado pela Ituran baseia-se na crença de que uma solução efetiva para o mercado de segurança e prevenção de roubo não se limita simplesmente à utilização de uma determinada tecnologia, por mais sofisticada que possa ser, mas depende também da operação e monitoramento do próprio sistema somados à atuação integrada com as autoridades de segurança, provendo atendimento e assistência in loco aos usuários quan-

do da ocorrência de qualquer evento ou sinistro. "Com tal integração, torna-se possível uma operação rápida, segura e eficiente, evitando assim que o sinistro se concretize", explica o diretor da empresa.

O Sistema Ituran pode também ser usado no monitoramento de veículos para gerenciamento de frotas comerciais e para recuperação de veículos roubados e suas respectivas cargas. Dados do Sindicato das Empresas de Transporte indicam que entre 8% e 12% de seu faturamento destinam-se à segurança. Atualmente, o total de veículos da frota nacional equipado com soluções de rastreamento e monitoramento não chega a 15 mil unidades.

COMO FUNCIONA - A Unidade de Localização Veicular (VLU), ou a unidade localizadora, instalada no veículo, é composta por um módulo de localização/comunicação e um módulo de alarme que integra sensores e atuadores do veículo. Controlado por um microprocessador, o módulo de localização permite comunicação bidirecional com os veículos. Sua tecnologia detecta-os instantaneamente com precisão de, no mínimo, 30 metros. O módulo de comunicação e a antena são instalados em locais de difícil acesso, reduzindo as chances de ser localizado e desativado, dificultando a operação rápida dos infratores.

O módulo de alarme detecta qualquer acionamento de dispositivos do veículo, tais como: sensor de impacto, controle de vidro, corte de bateria, sirene, sensor de portas e movimento. O dispositivo de alarme é integrado ao módulo de localização, possibilitando que um veículo violado seja apontado pelo sistema de rastreamento e passe imediatamente a ser monitorado.

A partir do momento em que o sistema de alarme for acionado no veículo, um si-

nal é enviado pelo aparelho Ituran à Central de Controle e Operação, iniciando assim a localização e rastreamento da unidade móvel e indicando qual a ação a ser tomada. Em caso de roubo ou furto, o veículo é bloqueado e a equipe de Pronta Resposta é acionada para sua recuperação, sempre em contato e com a colaboração direta das diferentes forças de segurança pública.

“Este último item é uma das razões pelas quais a Ituran está limitando sua atuação, inicialmente, à região metropolitana, pois como não agimos sozinhos, precisamos estabelecer os contatos e organizar o trabalho junto com as forças de segurança pública. Gradativamente iremos ampliando nosso eixo de ação”, enfatiza Graicer. A Central de Operações detecta qualquer tentativa de furto sem a necessidade de aviso por parte do proprietário que, muitas vezes, nem sabe que seu carro está sendo roubado.

Diferentemente dos sistemas baseados no uso do GPS (Global Positioning System), que necessita de céu aberto e antenas externas ao veículo para se comunicar, o produto da Ituran capta os sinais mesmo em áreas fechadas como túneis ou de grande concentração de edifícios altos.

O equipamento é totalmente oculto dentro do painel e leva em torno de três horas para ser instalado. Possui uma bateria de back-up. A instalação é efetuada por uma rede de lojas e oficinas prestadoras de serviços, além de automotivas qualificadas e credenciadas. Todas as unidades passam periodicamente por uma auditoria da Ituran.

ENGLISH Resumo

Ituran - prevention of robberies and theft

The theft of vehicles is one of the greatest problems in the urban centers in the whole world. In the United States the statistics reveal that a car is stolen every 23 seconds. In Brazil data from Detran indicate that the index of robbery and theft is increasing in an alarming manner at an average rate of 20 to 25% per year. In 1999 350,000 occurrences were registered in spite of the fact that a large part of the cars are equipped with alarms.

It was thinking about changing these shocking numbers that the Israeli firm, Ituran - through Ituran Localização e Controle Ltda. - arrived in Brazil in the middle of the year 2000 introducing a new system of localization and monitoring of vehicles, cargos and people, the so-called Ituran system, which is the only one offering an integrated anti-theft and anti-robbery solution.

According to the director of the company, Mauro Graicer, the system is based on its own land-based antenna infrastructure and integrated with mobile localization units, radio-base stations (two way communication of data), control center and fast response force.

The numbers confirm the success of Ituran in the world: more than 200,000 users, a 98% index of avoided losses, an economy of US\$75 million per year for Israeli insurance companies, reduction of up to 30% in the cost of insurance, and reduction in the indices of criminality. In Israel two other companies are active in this field, but Ituran is the absolute leader retaining 95% of the market.

The difference between the Ituran System and similar systems, according to Graicer, is the possibility of localization in real time combined with the company's own fast response service - made up of helicopter, cars and motorcycles, available 24 hours per day and strategically spread throughout the covered area. Currently,

the system is covering the metropolitan region of São Paulo composed of approximately 31 municipalities. According to Detran this area has a fleet of five million vehicles. Data from the insurance companies indicate that of this total approximately two million are insured. The Ituran system can also be used in the monitoring of vehicles for the management of commercial fleets and for the recuperation of stolen vehicles and their respective cargos. Data from the Union of Transport Companies indicate between 8 and 12%.

Differently from the systems based on the use of GPS (Global Positioning System), which need an open sky and external antennas for the vehicle to be able to communicate, Ituran's product captures the signals even in closed areas, such as tunnels or with a great concentration of high buildings. The equipment is totally hidden in the dashboard and takes around three hours to be installed. It has a back-up battery. The installation is done by a network of shops and service workshops, apart from qualified and authorized car garages. All units are subjected to a periodic audit by Ituran.

The Ituran System was developed in the beginning of the 90's through a consortium made up of the firms AirTouch, Teletrac - from the U.S. - and Tadiran, one of the major conglomerates in Israel's electronic industry. At first utilized for military purposes, such as the device to localize pilots in the Israeli Air Force in combat or emergency situations, the system was passed on for civil use in 1994 and showed itself extremely effective and ideal for protection solutions for vehicles, merchandise, personal security and fleet management.

Ituran is an open-capital multinational firm with headquarters in Israel and subsidiaries in other countries. In 1998 the company had a total turnover of US\$ 25 million, and in 1999 it exceeded the US\$40 million mark. Its goal is to operate with autonomy and efficiency combining state of the art technology with excellence in services.



O ABS Quality Evaluations é reconhecido como líder global em certificação ISO 9000, ISO 14001, QS 9000, AVSQ'94, OHSAS 18001, BS 8800, como também em AS 9000. Nós trazemos a você a segurança de estar fazendo parceria com uma das organizações de maior credibilidade

ABS Quality Evaluations, Inc. A tradição de liderança

- Primeira Certificadora no mundo a conquistar dupla acreditação RAB e RvA para Certificação ISO 9000
- Primeira Certificadora fora do Brasil a ganhar acreditação do INMETRO para Certificação ISO 14001

Junte-se a milhares de organizações no mundo todo que têm escolhido o ABS Quality Evaluations para os diferentes segmentos no ramo de certificação. Para maiores informações, visite nossa home page www.abs-group.com ou entre em contato pelo tel: (55-11) 3846.8611 fax (55-11) 3846.4502 ou e-mail absqe@abs-group.com.br

EXPOSIÇÃO

Anote esta data

Agriflor – Hortech 2001 – de 9 a 12 de abril

As cores da primavera vão tomar conta de Tel Aviv de 9 a 12 de abril de 2001, quando estará sendo realizada a Agriflor 2001 - I Feira Internacional de Negócios de Floricultura de Israel. Simultaneamente, estará acontecendo também a Hortech 2001, voltada ao setor de horticultura.

Considerada antes mesmo de acontecer como a Agritech das flores, frutas e vegetais, promete ser tão grandiosa quando a tradicional feira de tecnologia agrícola que acontece em Israel de três em três anos, atraindo expositores e visitantes do país e de todo o mundo. Por trás deste interesse está o fato de Israel ser um dos maiores exportadores mundiais de flores e um dos mais avançados no setor de desenvolvimento de novas espécies.

Já confirmaram sua participação na Agriflor e Hortech 2001 companhias especializadas em cultivo, exportação e colheita de flores e plantas in natura; estufas; empresas da área de biotecnologia; fertilizantes e pesticidas; sistemas de controle climático e embalagens, além de institutos de pesquisa e desenvolvimento. Os eventos estão atraindo também fabricantes de softwares para horticultura, sistemas automatizados, sistemas de controle e etiquetas, refrigeração e armazenamento de produtos in natura, entre outros.

Segundo o diretor geral da feira, Dan Meiri, a Agriflor 2001 será uma vitrine das inúmeras espécies de frutas cultivadas em Israel e no exterior, e dos avanços tecnológicos do país neste campo. Estão programados também workshops, seminários sobre uso de tecnologias avançadas em agricultura e visitas aos principais centros de flores de Israel.

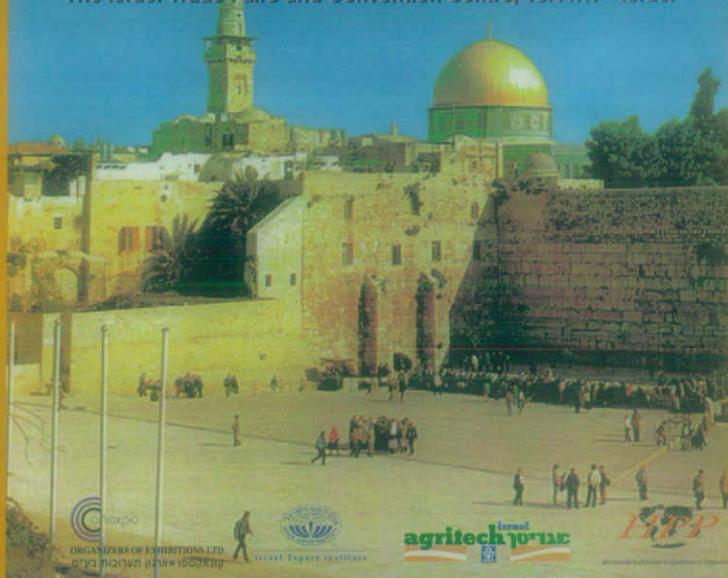
AGRIFLOR ISRAEL HORTECH 2001
היררכיה הבינלאומית 2001
HORTECH ISRAEL 2001

AGRIFLOR
HORTECH

**Israel
2001**

THE FIRST
INTERNATIONAL
FLORICULTURE &
HORTICULTURE TRADE
EXHIBITION IN ISRAEL,
BY HPP WORLDWIDE
& CONEXPO

Monday April 9 • Thursday April 12 in 2001
The Israel Trade Fairs and Convention Centre, Tel Aviv • Israel



ORGANIZERS OF EXHIBITIONS LTD.
CONEXPO 2001 MARCH 2001 LTD.

ISRAEL EXPORT INSTITUTE

agritech

HPP

www.agriflor.com

Maiores informações

Data: 9 a 12 de abril de 2001
Local: Centro de Feiras e Convenções
de Tel Aviv -
Fone: (972-3)-514-0091;
Fax: (972-3)-514-0093, com Dan
Meiri ou Galit Soudai
<http://www.agriflor.com>

Maiores informações

Data: 9 a 12 de abril de 2001

Local: Centro de Feiras e Convenções
de Tel Aviv -

Fone: (972-3)-514-0091;

Fax: (972-3)-514-0093, com Dan

Meiri ou Galit Soudai

<http://www.agriflor.com>

EXPOSIÇÃO

A Agriflor-Hortech está sendo realizada com o apoio do Ministério da Agricultura de Israel, do Instituto de Exportação de Israel, da Associação das Indústrias de Kibutzim e da Associação Agritech. As feiras estão sendo organizadas em parceria pela Conexpo e pela HPP Worldwide. A Conexpo é uma subsidiária da Kenes, a maior promotora de feiras em Israel, responsável pelo sucesso da Agritech e da Telecom Israel. A HPP é uma das maiores promotoras de feiras no setor de Tecnologia e Flores, tendo organizado mostras em vários países, incluindo os Estados Unidos, México, Rússia e China.

ENGLISH Resume

Make a note of this date

The colors of spring will take over Tel Aviv during the period April 9 - 12, 2001, when Agriflor 2001 - Israel's First Commercial International Fair of Flower Growing - will take place. Simultaneously Hortech 2001 will be held aimed at the vegetable growing sector. Israel is today considered one of the most important exporters in the world of flowers and is one of the most advanced countries in the field of the development

of new species.

According to the General Director of the fair, Dan Mein, Agriflor 2001 will be a showcase of the innumerable types of fruits grown in Israel and abroad and of the country's technological advances in this field. Workshops are also planned as well as seminars about the advanced technologies in agriculture and visits to the principal flower centers of Israel.

Agriflor-Hortech is being realized with the support of the Ministry of Agriculture of Israel, the Export Institute of Israel, the Association of Kibutzim Industries, and the Agritech Association. The fairs are being organized in a partnership between Conexpo and HPP Worldwide of Germany.

Oliveira Neves

e Associados,
uma consultoria em
sintonia com os aspectos atuais
das questões jurídicas.
Do Brasil e do mundo.

Presente em **8 países**.

Escrítorios em **22 cidades brasileiras**.

Mais de **2.000 clientes** só no Brasil.

Oliveira Neves e Associados, Consultoria Jurídico - Empresarial com grande experiência nas diversas áreas do Direito, conta com mais de 250 profissionais, qualificados para administrar as necessidades específicas de seus clientes, nas áreas de: • Assessoria em Fusões e Aquisições de Empresas • Cível • Comercial • Direito de Consumo • E-Commerce • Internacional • Meio Ambiente • Sindical • Societária • Trabalhista • Tributária

OLIVEIRA NEVES
& ASSOCIADOS

CONSULTORIA JURÍDICO-EMPRESARIAL

FILIAIS:

- Araçatuba • Belém • Belo Horizonte • Brasília • Campo Grande
• Cuiabá • Curitiba • Florianópolis • Fortaleza • Goiânia
• Londrina • Manaus • Palmas • Porto Alegre • Recife
• Ribeirão Preto • Rio de Janeiro
- Salvador • São José do Rio Preto • São Luiz • São Paulo • Vitória
- Barcelona • Bilbao • Bruxelles • Buenos Aires • Lisboa • London
• Madrid • Montevideo • New York • Sevilla

Al. Santos, 2.400 - Cerq. César - CEP 01418-200 - São Paulo - SP

Tel.: (11) 3067-6800 - Fax: (11) 3067-6893 - Visite nosso site: www.oliveiranaves.com.br

HANS DONNER

Não pode ser imitado.

Seu talento é um dom que Deus somente dá para algumas poucas pessoas. Mas seu universo agora pode ser conhecido. O livro "HANS DONNER E SEU UNIVERSO" é o artista de coração aberto e a expressão no papel de toda sua arte, que dessa forma fica registrada para a posteridade.



✓ 228 Páginas coloridas em papel couchê fosco 120 gramas

✓ Formato: 30 x 30 cm

✓ Acabamento com capa dura e sobrecapa brilhante

✓ Preço: R\$ 89,00



Editora Escala
Pensando Em Você

Nas melhores bancas e livrarias
Ou pelo telefone [0**11] 3966-3166

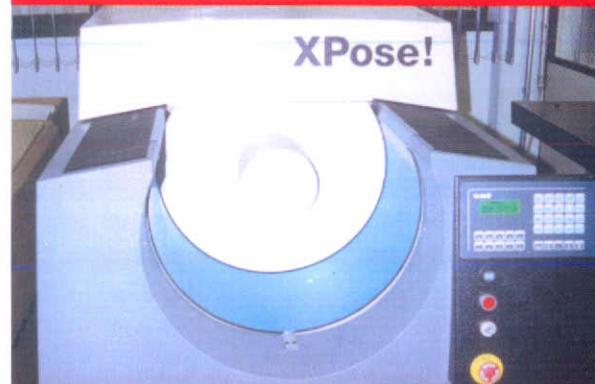


OCEANO
Indústria Gráfica e Editora Ltda.

O ANUÁRIO BRASIL-ISRAEL
foi impresso nas oficinas da
Oceano Indústria Gráfica e Editora Ltda.



Sede própria no Km 33 da Anhanguera



Sistema Direct to Plate p/ pré Impressão



Rotativas KBA C 215



Grampeadeiras Muller Martini



10.000 m² de área de produção

Oceano Ind. Gráfica e Editora Ltda.
Rua Osasco, 10 - Rod. Anhanguera, Km 33
Parque Empresarial Anhanguera,
CEP 07750-000 - Cajamar - SP
Fone: (0xx11) 4446-6544 - Fax: (0xx11) 4446-6336

Eventos da Câmara Brasil-Israel

David Zylbersztajn analisa atuação da ANP e fala do fim do monopólio do petróleo

Racionamento de combustíveis, não. Racionalização de combustíveis, sim". Esta foi uma das afirmações feitas por David Zylbersztajn, diretor geral da Agência Nacional de Petróleo (ANP) durante um almoço promovido pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria em parceria com a Associação Brasileira A Hebraica, em São Paulo, no mês de outubro último.

O diretor geral da ANP fez questão de ressaltar durante sua palestra que o Brasil atualmente não corre risco de racionamento em função da atual crise no Oriente Médio, pois, diferentemente do que aconteceu durante a década de 70, quando ocorreram os dois choques do petróleo, o país produz cerca de 65% do que consome, uma porcentagem muito maior se comparada com a situação de quase 30 anos atrás. Quanto à alta dos preços no mercado internacional, esta antecede à atual crise do Oriente Médio.

Zylbersztajn fez também uma exposição sobre o trabalho que vem sendo desenvolvido pela ANP desde a sua criação há três anos e das barreiras que foram quebradas junto à sociedade, principalmente para o fim gradativo do monopólio de petróleo pela Petrobrás e para a abertura do mercado brasileiro para a participação de empresas estrangeiras no setor.

Segundo o diretor geral da ANP, desde que a agência começou a



Jack Terpins (E), presidente da Confederação Israelita do Brasil, Mário Amato, presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, Marcos Arbaitem, secretário de Esportes e Turismo do Estado de São Paulo, Hélio Bobrow, presidente de A Hebraica, Nelson Grunbaum, vice-presidente da Câmara, Maurice Costin, diretor do Derex-Departamento de Relações Exteriores da Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, e Manoel Barros Sobrinho, reitor da Universidade de Salvador, Bahia, acompanham a explanação

atuar, já foram feitas duas licitações para concessões na área de exploração e, em breve, será feita a terceira para prospecção em 53 poços definidos como "pequenos". Como resultado deste processo de abertura, além da Petrobrás, há mais seis empresas nacionais atuando na área de busca e exploração de novas jazidas.

Nos últimos três anos, cerca de 70 empresas novas se instalaram no país diretamente ligadas ao setor petrolífero, incluindo equipamentos e componentes. Mais 35 estrangeiras passaram a ser representadas. Dentro desta perspectiva, a indústria do petróleo deverá gerar nos próximos cinco anos de 250 mil a

500 mil empregos, além de R\$ 25 bilhões em arrecadação.

Estiveram presentes ao evento Mario Amato, presidente da Câmara; Nelson Grunbaum, vice-presidente da Câmara; Alon Alexander, cônsul de Israel para Assuntos Econômicos; Marcos Arbaitem, secretário estadual de Esportes e Turismo; Maurice Costin, diretor do Departamento de Relações Exteriores da Fiesp; Jack Terpins, presidente da Confederação Israelita do Brasil; Hélio Bobrow, presidente de A Hebraica; Manoel Barros Sobrinho, reitor da Universidade de Salvador; e vários empresários, entre os quais, Edmundo Safdié e José Meiches.

Mais uma vez, quem ouviu

Zylbersztajn pôde comprovar que o petróleo é um grande negócio, não apenas no Oriente Médio, mas também no Brasil, país no qual a auto-suficiência parece ser um sonho cada vez mais próximo.

EVENTO CONJUNTO - A Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria realizou um almoço em conjunto com o Panorama Brasil para apresentação do portal ao empresariado. O evento contou com a presença do diretor presidente do portal, o ex-governador do Estado de São Paulo Orestes Quêrcia, do presidente e do vice-presidente da Câmara, Mário Amato e Nelson Grunebaum, respectivamente; do diretor superintendente do Panorama Brasil, Nilo M. Optiz; do diretor do Departamento de Relações Exteriores da Fiesp, Maurice Costin, entre outros. A proposta do portal, inaugurado no final de junho, e seu funcionamento foram apresentados por três profissionais do Panorama Brasil: Roberto Müller Filho, diretor de Redação; Getúlio Bittencourt, editor-chefe; e Henrique Veltman, chefe de Redação.



Getúlio Bittencourt (E), editor-chefe, Roberto Müller Filho, diretor de Redação e André Blumberg, diretor da Câmara Brasil-Israel



Público interessado acompanhou a apresentação

ENGLISH Resumo

Events in the Brazil-Israel Chamber

"Rationing of combustible products, no. Rationalization of combustibles, yes". This was one of the statements made by David Zylbersztajn, General Director of the National Petroleum Agency (ANP) during a lunch offered by the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry in partnership with the Brazilian Association Hebraica in São Paulo in the month of October.

The General Director of ANP made a point of emphasizing during his speech

the fact that Brazil currently is not running any risk of rationing as a result of the current crisis in the Middle East, because in a manner different from what happened in the 70's, when two petroleum crises occurred, the country produces approximately 65% of its consumption, a much higher percentage than almost 30 years ago.

According to the General Director of ANP, since the agency began to operate, two invitations for bids for concessions in the area of exploration were already carried out, and shortly a third one will be made to explore in 53 areas defined as "small". As a result of this process of opening, apart from Petrobras, there are six additional national firms operating in the area of search and exploration of

new fields.

In the last three years approximately 70 new firms have installed themselves in the country directly related to the petroleum field including equipment and components. An additional 35 foreign firms obtained local representation.

Another event promoted by the Brazil-Israel Chamber was a lunch offered jointly with "Panoram Brasil" for the presentation of the portal to the business community. The event counted with the presence of the President of the portal, ex-governor of the State of São Paulo, Orestes Quêrcia, and the President and the Vice President of the Chamber, Mário Amato and Nelson Grunebaum, among others.

Entidade israelense apostava no intercâmbio

Através de seminários e cursos, a Câmara Israel-Brasil busca a aproximação entre os dois países

Estimular e aumentar o intercâmbio comercial. É dentro desta perspectiva que a Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria vem atuando desde a sua criação em 1996, sob a presidência de Tzvi Chazan, ex-cônsul de Israel no Brasil. Para atingir este objetivo, está desenvolvendo várias atividades, entre as quais seminários e cursos para empresários e profissionais de diferentes setores.

É também dentro deste mesmo princípio de estreitar o relacionamento econômico entre os dois países que a entidade apóia os projetos da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, presidida por Mário Amato. Como resultado desta parceria, o ponto alto da programação do ano 2000 foi, segundo Chazan, a visita a Israel da missão comercial brasileira encabeçada por Amato, de 26 a 29 de junho, e que contou com a participação de 33 pessoas, entre as quais, o secretário de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo, André Franco Montoro Filho.

A Câmara Israel-Brasil recebeu os brasileiros, organizando parte da programação, que incluiu um Se-



minário sobre Cooperação e Oportunidades de Negócios. Este evento foi patrocinado pela Embaixada do Brasil, pela Israel Chemical Limited (ICL - um dos maiores grupos israelenses do setor químico) e pelo Bank Leumi de Israel. Durante o evento, o embaixador brasileiro José Nogueira Filho enfatizou a necessidade de encontrar alternativas que levem a um maior equilíbrio na balança comercial entre o Brasil e Israel, ressaltando: "A vinda da missão contribui para dinamizar ainda mais as excelentes relações entre os dois países, que desejamos cresçam em densidade e mútua prosperidade. Constitui oportunidade valorosa para es-

timular a busca de um comércio mais equilibrado entre as duas nações. O Brasil possui uma pauta exportadora ampla e de alta qualidade, que gostaríamos fosse descoberta e melhor aproveitada pelo mercado israelense".

O seminário contou também com a participação de Amato, que falou sobre o desenvolvimento da economia brasileira, investimentos estrangeiros e possibilidades de colaboração entre empresários brasileiros e israelenses.

Akiva Mozes, presidente e diretor-geral da ICL, falou sobre a estrutura da companhia, as fusões e aquisições feitas nos últimos anos, abordando também sua estratégia comercial no mundo em geral e no Brasil em particular. O secretário estadual André Franco Montoro Filho fez uma ampla retrospectiva sobre a economia brasileira de 1947 a 1999, acentuando os setores que poderiam atrair investimentos israelenses. O empresário Abraham Midam falou sobre os avanços obtidos por Israel no campo de software. O seminário contou com a mediação de Shmuel Lilien, do Bank Leumi de Israel.

Além dos palestrantes, também

fizeram uso da palavra Abraham Sharon, diretor do Departamento de América Latina do Ministério de Relações Exteriores; Arnon Yosef, ex-cônsul para Assuntos Econômicos de Israel no Brasil e atual diretor do Departamento de América Latina e África do Ministério de Indústria e Comércio; Rachela Wainstock, diretora de Projetos do Instituto de Exportação de Israel; Jaime Aron, presidente da Câmara de Comércio Israel-América Latina, Espanha e Portugal; e o vice-presidente da Câmara Brasil-Israel, Nelson Grunebaum.

PRESENÇA GAÚCHA - A Câmara Israel-Brasil recebeu também em 2000 outra missão brasileira, in-

tegrada por representantes do Vale dos Sinos. A delegação foi organizada em conjunto pelo Conselho para o Desenvolvimento da Região do Rio dos Sinos (ConSinos), pela Universidade do Rio dos Sinos e pelo Sebrae-RS e tinha um objetivo bem definido: conhecer a tecnologia israelense no campo agrícola. A delegação de 29 pessoas contou com a presença de Vanderlan Vasconcelos, presidente do ConSinos e prefeito de Esteio, políticos, economistas, professores e reitores.

A programação incluiu uma Rodada de Negócios e palestras sobre agrotecnologia, fontes de energia e sua exploração, sistemas de apoio aos agricultores, desenvolvimento agrícola e o papel das instituições uni-

versitárias no processo de crescimento social. "A visita pode ser considerada um sucesso, pois os membros da delegação perceberam a importância para o Rio Grande do Sul de um maior intercâmbio e de uma maior cooperação com o Estado de Israel", enfatizou Chazan.

Participaram das palestras o próprio Chazan; Shaike Guilad, diretor da empresa Agro-technology; Igal Chaitchik, do setor alimentício; Hanan Lehman, advogado; Baruch Mazor, da empresa de softwares educativos Degem Systems; Andres Celeste, da empresa Anat-Keshev, do Kibutz Bror Chail; Marcelo Rubin, da empresa de robótica Eshed Robotec; Bentzion Rembiszewsky, da empresa Ormat; Henrique Kuchnir,

Membros da delegação do ConSinos

Adolfo José Brito – Deputado Estadual e Presidente da Comissão de Agricultura da Assembléia Legislativa do Estado do RS
João Ervino Fischer – Deputado Estadual
Iadir Pietroski – Deputado Estadual
Jair Henrique Foscariini – Deputado Estadual
Giovani Batista Feltes – Deputado Estadual
Ronaldo Zulke – Deputado Estadual
Aloysio Bohnen – Reitor da Universidade do Vale do Rio dos Sinos – Unisinos
Lauro Tischer – Reitor da Feevale
João de Oliveira Bello Neto – Assessor do Ministério da Agricultura e Abastecimento
José Tadeu Jacoby – Secretário da Indústria e Comércio de São Leopoldo
Paulo Roberto Kopschina – Empresário de Esteio
Hamilton José B. Figueiredo – Engenheiro agrônomo de Esteio
Evandro Alberto Augustin – Empresário de Esteio
Egon José Treub – Representante do Sindicato Rural de Estância Velha
Willy Ricardo Wolf – Gerente de Produção da Cooperativa Languirú

Omar Oliveira Pereira – Produtor Rural – Morro Reuter
Dary Hoff – Empresário de Portão
Ademir Wilson de Cesaro – Empresário de São Leopoldo
Cláudio Coelho Marques – Engenheiro e professor da Unisinos
Luiz Augusto Muller – Cooperativa de Produtores de Leite do Paranhana
Joni Homem – Presidente da Câmara de Vereadores de São Leopoldo
Cirço Martins da Rocha – Presidente da Acis de Sapucaia do Sul
Marcos Luiz Dutra – Jornalista
José Luiz Branchini – Produtor
Gilberto Lorenzet – Empresário de Novo Hamburgo
Angelo Guido Menegat – Diretor da Secretaria de Estado da Agricultura
Vanderlan Vasconcelos – Prefeito de Esteio e Presidente do ConSinos
Alfredo Flores – CTI Turismo
Álvaro Flores – CTI Turismo

representante em Israel do grupo brasileiro Positivo e tesoureiro da Câmara Israel-Brasil; Gil Shaki, do Departamento de América Latina do Ministério da Indústria e Comércio de Israel.

SEMINÁRIOS - Ainda durante o ano de 2000, foram organizados três seminários para 50 bolsistas brasileiros, patrocinados pela Universidade Sapir em Shaar Haneguev, o Instituto da Paz – ligado a esta universidade, e o Kibutz Bror Chail. Os participantes vieram do Estado de Espírito Santo, da Federação das Cooperativas do Brasil e da cidade de Sorocaba (SP), cidade-irmã de Shaar Haneguev.

Já estão programados mais dois seminários que deverão acontecer em 2001, com o intuito de incentivar jovens empresários brasileiros a conhecerem os vários setores que compõem a economia israelense. Está sendo planejada também uma missão de empresários israelenses que deverá visitar o Brasil em meados de 2001, além da formação de um comitê conjunto com o Departamento de América Latina do Ministério das Relações Exteriores e da publicação de material de divulgação sobre o Brasil em hebraico. A Câmara Israel-Brasil pretende, ainda, criar um site na Internet com informações sobre economia, educação e cultura.

“Não poderíamos realizar tantos projetos se não contássemos com o apoio da Embaixada do Brasil em Israel, atualmente sob a liderança de José Nogueira Filho”, enfatizou Chazan.

Maiores informações

Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria POB 20.245 / 61203, Tel Aviv Fone: (972-8) 680-3206, Fax: (972-8) 689-9291 e-mail: tioi@zahav.net.il

ENGLISH Resumo

The Israel-Brazil Chamber is betting on interchange

To stimulate and increase the commercial interchange. It is within this perspective that the Israel-Brazil Chamber of Commerce has been operating since its creation in 1996 under the presidency of Tzvi Chazan, ex-consul of Israel in Brazil. To reach this objective it is developing various activities among which seminars and courses for businessmen and professionals from different sectors.

It is also within this same principle of making the economic relationship between the two countries closer that the organization supports the projects of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry presided over by Mário Amato. As a result of this partnership the high point in the program for the year 2000 was, according to Chazan, the visit to Israel by the Brazilian commercial mission headed by Amato during the period of June 26 to 29, and which counted with the participation of 33 people, among others the Secretary of Economy and Planning of the State of São Paulo, André Franco Montoro Filho. The Israel-Brazil Chamber received the Brazilians organizing part of the program, which included a seminar about cooperation and business opportunities. This event was sponsored by the Embassy of Brazil, Israel Chemical Limited (ICL - one of the major Israeli groups in the chemical sector) and by the Leumi Bank of Israel. During the event the Brazilian ambassador, José Nogueira Filho, emphasized the need to find alternatives bringing about a greater equilibrium in the commercial balance between Brazil and Israel.

The seminar also counted with the participation of Amato, Akiva Mozes, President and General Director of ICL, the State Secretary, André Franco Montoro Filho, and the businessman, Abraham Midam. The moderator was Shmuel Lilien of Leumi Bank of Israel.

Apart from the speakers statements were made by Abraham Sharon, Director of the Department for Latin America in the Ministry of External Relations, Arnon Yosef, ex-consul of Israel for economic matters in Brazil and current Director of the Department of Latin America and Africa in the Ministry of Industry and Commerce, Rachela Weinstock, Director of Projects of the Export Institute of Israel, Jaime Aron, President of the Chamber of Commerce Israel-Latin America, Spain and Portugal, and the Vice President of the Brazil-Israel Chamber, Nelson Grunebaum.

The Israel-Brazil Chamber received another Brazilian mission in 2000 made up by representatives of the Vale dos Sinos. The delegation was organized as a joint effort by the Council for the Development of the Region of Rio dos Sinos (Consinos), the University of Rio dos Sinos, and Sebrae-RS and had a well defined objective: To get to know Israeli technology in the agricultural field. The delegation of 29 people counted with the presence of Vanderlan Vasconcelos, President of Consinos and Mayor of Esteio, politicians, economists, professors and headmasters. Also three seminars were organized during the year 2000 for 50 Brazilian scholarship students sponsored by the Sapir University in Shaar Haneguev, the Peace Institute - tied into this university, and Kibutz Bror Chail. The participants came from the State of Espírito Santo, from the Federation of Cooperatives in Brazil and from the city of Sorocaba (SP), sister city of Shaar Haneguev.

Two more seminars are already being programmed and will take place in 2001 apart from a mission of Israeli businessmen, who should be visiting Brazil in the middle of 2001. The Israel-Brazil Chamber furthermore plans to create a site in internet with information about economy, education and culture.



Edmundo Safdié (E), cônsul Medad Medina, Herbert Levy, Henrique Rosset, Moise Safra, Ary Plonski e deputado federal Antonio Henrique Cunha Bueno

Missão de empresários de Israel na Fiesp

Objetivo da visita foi conhecer o potencial do mercado brasileiro e apresentar as oportunidades que Israel oferece

Mais de cem empresários participaram do almoço promovido pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria em conjunto com o Departamento Econômico do Consulado Geral de Israel em São Paulo, para recepcionar a missão de empresários israelenses em visita de três dias ao Brasil, encerrando um tour por vários países da América Latina. O evento foi rea-

lizado na Federação das Indústrias do Estado de São Paulo, sendo dirigido por Mário Amato, presidente da Câmara Brasil-Israel.

Integrada por presidentes e diretores de companhias de alta tecnologia e de fundos de capitais de risco, a delegação veio ao Brasil com objetivos bem definidos: familiarizar-se com o mercado brasileiro, divulgar o que Israel está desen-

volvendo no campo tecnológico, analisar oportunidades de alianças estratégicas, formação de joint-ventures e outras parcerias comerciais, além de atrair investimentos nacionais para Israel.

A missão israelense foi chefiada por Hanan Achsaf, presidente da Motorola de Israel, e contou com a participação de Joseph Bachar, sócio-diretor da empresa de consul-



**Hanan Achsaf,
presidente
da Motorola de Israel
e chefe da missão
que visitou o Brasil**

toria Luboshitz Kasierer-Arthur Andersen; Eli Ganon, diretor de Marketing da IARD – empresa de inovações tecnológicas criada por cientistas e engenheiros do Instituto Tecnológico de Israel – Technion. Visa o desenvolvimento de produ-

tos de alta tecnologia e sua aplicação no mercado; Sylvia Peterman, diretora de Câmbio do Banco de Israel (equivalente ao Banco Central); Zvi Schetcher, presidente da Giza Venture Capital; Shai Saul, sócio da Tamir Fishman, ambas com-

panhias de capitais de risco para alta tecnologia; Eli Yeshayahu, presidente da Baran-Meissner, a maior empresa de engenharia de Israel, especializada em projetos de infra-estrutura, sendo uma joint-venture com a alemã Meissner; Jack Friedgut, representante da Agência Judaica no Ministério da Indústria e Comércio de Israel; Kalman Grossman, diretor da Agência Judaica nos Estados Unidos.

O evento contou com a presença do então cônsul geral de Israel em São Paulo, Medad Medina; do cônsul de Israel para Assuntos Econômicos, Gal Mor; do diretor da Camex, Roberto Gianetti da Fonseca; do deputado federal Antonio Henrique Cunha Bueno; e dos empresários Moise Safra, Edmundo Safdié; Roberto Faldini, Henrique Rosset, entre outros.

ENGLISH Resumo

Mission of Israeli businessmen in FIESP

More than 100 businessmen participated in the lunch promoted by the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry jointly with the Economic Department of Israel's Consulate General in São Paulo to receive the mission of Israeli businessmen on a three day visit to Brazil and closing a tour to various countries in Latin America. The event was held at the Federation of Industries of the State of São Paulo and was presided over by Mário Amato, President of the Brazil-Israel Chamber.

Made up of presidents and directors of high technology companies

and risk capital funds the delegation came to Brazil with well defined objectives: to familiarize itself with the Brazilian market, to divulge what Israel is developing in the technological field, to analyze opportunities of strategic alliances, to form joint ventures and other commercial partnerships, apart from attracting national investments to Israel.

The Israeli mission was headed by Hanan Achsaf, President of Motorola in Israel, and counted with the presence of Joseph Bachar, Partner-Director of the consulting firm Luboshitz Kasierer-Arthur Andersen, Eli Ganon, Marketing Director of IARD - a company of technological innovation created by scientists and engineers from the Technological Institute of Israel – Technion, working for the development of high technology products and their application in the market; Sylvia Peterman, Director of Exchange in the Bank of Israel

(equivalent to the Central Bank), Zvi Schetcher, President of Giza Venture Capital, Shai Saul, partner of Tamir Fishman, both risk capital companies for high technology, Eli Yeshayahu, President of Baran-Meissner, Israel's major engineering firm specialized in infrastructure projects being a joint venture with the German firm Meissner, Jack Friedgut, representative of the Jewish Agency in the Ministry of Industry and Commerce of Israel, Kalman Grossman, Director of the Jewish Agency in the U.S.

The event counted with the presence of Israel's Consul General in São Paulo, Medad Medina, of Israel's Consul for Economic Affairs, former Gal Mor, of the Director of Camex, Roberto Gianetti da Fonseca, of the Federal Deputy Antonio Henrique Cunha Bueno, and the businessmen Moise Safra, Edmundo Safdié, Roberto Faldini, Henrique Rosset, among others.



Nelson Grunbaum
(E), vice-presidente
da Câmara
Brasil-Israel, e
Tzvi Chazan,
presidente da
Câmara
Israel-Brasil

Grunebaum: “Missões estimulam intercâmbio”

Setor de tecnologia é o que oferece maiores oportunidades

Organizar atividades e eventos para ampliar a divulgação sobre as oportunidades que o Estado de Israel tem a oferecer junto ao empresariado brasileiro, levando a um maior intercâmbio comercial entre o Brasil e Israel, sem deixar de lado as oportunidades que o Brasil pode oferecer aos empreendedores israelenses. Estes são, em poucas palavras, os princi-

pais objetivos da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria, segundo o seu vice-presidente Nelson Grunebaum.

Ele foi um dos integrantes da missão empresarial organizada pela instituição em junho do ano que passou. Baseado em sua experiência empresarial à frente da Tekla Industrial S.A., Grunebaum acredita que o setor de alta tec-

nologia é o que mais abre possibilidades de negócios entre o Brasil e Israel. Esta não foi a primeira vez que integrou uma missão a Israel. No ano de 1999, foi o chefe da delegação conjunta brasileira da Câmara com o Sebrae e, desde então, vem reafirmando que tais iniciativas são fundamentais. No entanto, o vice-presidente ressalta que as missões devem ser seto-

rizadas, para que produzam melhores resultados. "Acredito que deva ser realizado um trabalho preliminar, para que os empresários brasileiros se familiarizem com Israel, descubram o segmento de seu interesse e possam, neste período, definir possíveis parceiros. A missão seria uma espécie de desfecho de uma fase dando início a outra, esta sim de realização de negócios e até de joint-ventures. Na verdade, as possibilidades são enormes".

Durante esta missão, o vice-presidente detectou um interesse muito grande por parte do empresariado israelense em relação ao Brasil. "Este segmento não está apenas interessado em ver quais produtos ou tecnologias podem ser exportados e transferidos para o Brasil, mas querem também descobrir de que maneira o nosso país pode contribuir para o crescimento

e desenvolvimento de Israel. Existe uma consciência de que o intercâmbio é uma estrada de duas mãos e este fato só pode trazer resultados positivos a médio e longo prazo".

O programa da missão incluiu atividades intensas que exigiram dos participantes grande disposição. "Todos, no entanto, estavam muito entusiasmados em conhecer os aspectos econômicos e tecnológicos do país, mas também a história, cultura e herança cultural. Israel é um país atraente e este fato desperta a curiosidade dos visitantes. Quanto à duração da missão, nem poderia ser maior, pois os empresários não dispõem de muito tempo. Nós procuramos nos adequar à situação", explicou.

Cerca de cinco meses depois da missão, Grunebaum retornou a Israel para participar do Encontro de Câmaras Binacionais, realizado

em Tel Aviv. O evento pretendia, entre outros objetivos, ser uma demonstração de solidariedade ao país, diante da crise que Israel enfrenta com os palestinos desde o mês de setembro. Grunebaum foi o único brasileiro presente ao evento de Tel Aviv. Durante este encontro e, também durante a missão, foi debatida a importância de um acordo de livre comércio entre Israel e o Mercosul. Segundo Grunebaum, acordos como este abrem perspectivas de cooperação e intercâmbio enormes para todos os países integrantes.

Neste sentido, a Câmara pretende continuar a atuar em conjunto com o Departamento de Assuntos Econômicos do Consulado de Israel através de seu novo representante, Alon Alexander. "Acredito que esta é a melhor maneira de obtermos resultados de maneira mais rápida e eficiente", ressaltou.

ENGLISH Resumo

Grunebaum says: "Corporate missions stimulate interchange"

Organizing activities and events for enhancing the disclosure of the opportunities that the State of Israel has to offer to Brazilian businessmen, leading to a greater commercial interchange between Brazil and Israel, without setting aside the opportunities that Brazil can offer to Israeli businessmen. These are, in short, the main objectives of the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, according to its Vice Chairman, Nelson Grunebaum.

He was one of the participants of the corporate mission promoted by the institution in June of last year. Grunebaum believes that the high technology sector is the one that creates more possibilities for business between Brazil and Israel. This was not the first time that Grunebaum took part in a mission to Israel. In 1999 he was the head of the joint Brazilian delegation of the Chamber and Sebrae, and since then he has been reaffirming that these initiatives are fundamental.

However the Vice Chairman stresses that the missions have to be sectoral for them to achieve better results. "I believe that a preliminary work should be done, to familiarize Brazilian businessmen with Israel, finding the segment of their interest and identifying, in this stage, possi-

ble partners. The mission would be a kind of closing of one stage and the beginning of another, the latter indeed closing deals and even joint ventures. Truly, the possibilities are enormous".

After five months he went back to Israel, to take part in the Binational Chambers Meeting, that took place in Tel Aviv. The event intended, among other things, to be a demonstration of solidarity to Israel, in view of the crisis the country has been facing with the Palestinians since September. During this event, and also during the mission, the importance of a free trade agreement between Israel and Mercosur was discussed.

Comitiva de empresários vai a Israel

Membros da missão reunem-se com políticos e empresários e falam de suas impressões sobre o país

Empresários, políticos e pesquisadores participaram da missão organizada pela Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria em junho último. Encabeçada pelo presidente da instituição, Mário Amato, esta foi uma das atividades mais importantes do calendário anual da Câmara e, além de fortalecer os laços entre os dois países, abriu novos caminhos para a realização de negócios em diferentes setores.

A comitiva brasileira foi recepcionada pelo presidente da Câmara Israel-Brasil, Tzvi Chazan, e participou de uma intensa programação que incluiu uma reunião com o ministro da Indústria e Comércio israelense, Reuven Horesh; visitas às sedes do Israel Discount Bank e do Bank Leumi – no qual foi realizada uma rodada de negócios (ver página...); ao Grupo Ness – o maior na área de softwares do país; à Multimedia K.I.Ds – de softwares educativos e mesas pedagógicas; visita ao Parque Industrial Tefen – sede do Grupo Iscar, entre outros eventos. A agenda inclui ainda a inauguração do Bosque Roberto Abreu Sodré, em Modiim, em homenagem ao ex-presidente da Câmara Brasil-Israel, uma realização conjunta da entidade e do Keren Kayemet Leisrael (KKL).

Para grande parte dos participantes da missão, esta foi a sua primeira visita ao Estado de Israel. Para



Mário Amato (E), presidente da Câmara Brasil-Israel; Barry Ben Zeev, gerente da Divisão Internacional do Bank Hapoalim; Tzvi Chazan, presidente da Câmara Israel-Brasil; Jaime Aron, presidente da Câmara de Comércio Israel-América Latina; José Nogueira Filho, embaixador do Brasil em Israel; e André Franco Montoro Filho, secretário de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo

outros, um reencontro com amigos e parceiros de negócios. Segundo André Franco Montoro Filho, secretário de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo, esta foi uma missão de muito trabalho durante a qual ele permaneceu a maior parte do tempo no hotel, envolvido com reuniões. Montoro inclusive deu um seminário sobre a economia brasileira e paulista e disse ter sentido um interesse muito

grande por parte dos empresários israelenses em relação ao Brasil. Em termos turísticos, visitou somente Jerusalém.

O secretário de Economia e Planejamento disse ter se impressionado com a apresentação feita por uma empresa da área de informática e com a confiança demonstrada pelos seus proprietários. "Pessoas jovens que trabalham sem medo de concorrência, que acreditam naqui-

lo que estão fazendo, na qualidade de seu produto e no sucesso de seu empreendimento”, ressaltou. Segundo ele, o setor que oferece maiores possibilidades de intercâmbio entre os dois países é o de informática, pois Israel tem muito a oferecer e o Brasil possui um mercado potencial. Há também boas chances para as exportações brasileiras nos segmentos de café, aguardente e sucos.

“Apesar de permanecer pouco tempo em Israel – a missão foi de quatro dias – acho que conseguimos ter uma idéia geral sobre Israel. Iniciativas como essa são muito positivas, pois nos dão a oportunidade não apenas de conhecermos melhor o que os israelenses estão fazendo, mas também nos permitem perceber e avaliar o seu interesse em relação ao Brasil. Voltamos com a certeza de que Israel está, de fato, interessado no nosso país e gostaria de uma cooperação maior entre as duas nações”, afirmou Montoro.

Segundo André Cunha, presidente da BrightPoint do Brasil Ltda., o setor de tecnologia é o que oferece maior possibilidade de intercâmbio

entre os dois países. Diretor de Tecnologia da Câmara, disse que, de todos os locais que visitou, ficou mais impressionado com o Parque Tefen, sede da Iscar, um dos principais grupos israelenses de ferramentas de corte para a indústria automobilística e que possui uma subsidiária no Brasil. Cunha disse, também, que missões como esta devem ser realizadas com mais freqüência.

Miguel Abuhab, presidente da Datasul, participou da missão com vários objetivos, entre os quais, aumentar as parcerias que sua empresa já mantém com alguns segmentos de tecnologia em Israel. Segundo ele, os contatos mantidos durante a viagem poderão se transformar em negócios a médio e a longo prazo. Entre os eventos programados durante a viagem, Abuhab impressionou-se principalmente com a rodada de negócios com os empresários israelenses.

Para Abramo Douek, tesoureiro geral da Câmara Brasil-Israel, e representante no Brasil do Banque Française de L'Orient, essa não foi a primeira visita a Israel. Foi, no entanto, a primeira como membro de uma

comitiva de empresários, o que lhe deu a oportunidade de conhecer o país sob outro ponto de vista. “Já estive inúmeras vezes em Israel, mas sempre vim a turismo. Ou seja, passeava por lugares históricos, fazia compras e o meu contato com a população era somente com as pessoas que atuam neste setor. Eu sempre pensei que conhecia realmente o país. Com esta missão, descobri o quanto eu estava enganado, pois conhecia apenas um dos aspectos de Israel. Um aspecto muito importante, sem dúvida, mas que é somente uma parte do país”.

Douek confessou-se impressionado com o Parque Tefen e com os avanços de Israel no campo de alta tecnologia. É neste segmento que, segundo ele, existem as maiores chances para negócios e parcerias. “A tecnologia israelense possui uma imagem de qualidade, sofisticação e credibilidade no mundo inteiro. A abertura de mercado registrada no Brasil nos últimos anos já atraiu alguns grupos de Israel e, acredito que, nos próximos anos, muitos outros virão ao país. Nós, enquanto Câmara Brasil-Israel,

Membros da missão

Mário Amato – presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
 André Franco Montoro Filho – Secretário de Economia e Planejamento do Estado de São Paulo
 Nelson Grunbaum – vice-presidente da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria e diretor da Tekla Industrial Ltda.
 Abramo Douek – tesoureiro geral da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria e representante no Brasil do Banque Française de L'Orient
 Luiz Carlos Feier – diretor-executivo da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
 Aécio Urbano – proprietário da MogiCar
 Ana Maria de Abreu Sodré Civita
 André Cunha – presidente da Brightpoint do Brasil Ltda.
 Arthur Rotenberg – sócio da Lima Gonçalves, Jambor, Rotenberg & Bueno Advogados

Brittess Belicha da Fonseca – secretária do Grupo Parlamentar Brasil-Israel

Cláudia Feldman – diretora da ZF Comercial Imp. E Exp.

Cláudio Rodrigues – superintendente do Ipen (Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares)

Eduardo Vinocur – diretor industrial da HDL Indústrias Eletrônicas S.A.

Enrico Misasi – presidente da Kuluene Agropecuária S/A

Joeny Cremasco – da empresa Fastrade e representante da Indústria Missiato de Bebidas Ltda. – Jamel

Miguel Abuhab – presidente da Datasul

Roberta de Abreu Sodré Piza

Roberto de Abreu Sodré Civita

Ruben Paz – representante no Brasil do Israel Discount Bank

Sara Hilda Zekcer – presidente do Conselho da Telcon Fios e Cabos para Telecomunicações

temos o papel de divulgar as oportunidades e criar atividades que estimulem a aproximação. Não tenho a menor dúvida de que missões como a realizada em junho último são iniciativas importantes para que atinjamos os nossos objetivos”, ressaltou o tesoureiro geral da instituição.

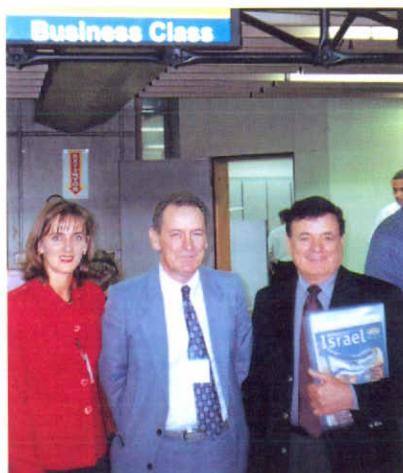
O vice-presidente da Câmara Brasil-Israel, Nelson Grunebaum, também participou da missão e compartilha da opinião dos demais membros do grupo. Ou seja, que o setor de alta tecnologia é que mais abre possibilidades de negócios. Segundo ele, os empresários israelenses mostraram-se muito interessados não apenas em definir o que podem oferecer ao Brasil, mas também em descobrir de que maneira o país pode contribuir com Israel. “O intercâmbio é uma estrada de duas mãos e este fato está muito claro no meio empresarial”.

Esta não foi a primeira vez que Grunebaum integrou uma missão a Israel. No ano de 1999, foi o chefe da delegação brasileira conjunta da Câmara com o Sebrae que visitou o país e, desde então, vem reafirmando que tais iniciativas são fundamentais.

Cláudio Rodrigues, superintendente do Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares (Ipen), foi convidado pela Câmara Brasil-Israel para integrar a missão. Com mais de 1100 funcionários, dos quais cerca de 30% com mestrado ou doutorado, é uma das principais instituições científicas do Brasil e líder no desenvolvimento de fármacos a base de rádio-isótopos. É responsável também pela administração do Centro de Incubadoras de Tecnologia da Universidade de São Paulo e está envolvido em um projeto que prevê a implantação de mais uma incubadora que deverá administrar mais de cem empresas ao mesmo tempo, fato inédito nesta área.



André Cunha, da BrightPoint



**Mari Almeida (E), da Lufthansa;
Luiz Carlos Feier, diretor executivo
da Câmara Brasil-Israel; e Medad
Medina, cônsul geral de Israel em
São Paulo**

Rodrigues fez a sua primeira visita a Israel com um objetivo bem definido: conhecer o Instituto Weizman e os projetos de alta tecnologia desenvolvidos pela instituição nas áreas de energia nuclear e sua aplicação à medicina, além de obter informações sobre as incubadoras e as start up companies. De todos os locais visitados, disse ter se impressionado com o Parque Tefen, que se consagrou pelo apoio e pela infra-estrutura que oferece aos novos empreendedores.

“Na verdade, o que mais me impressionou em Israel não foram os avanços tecnológicos, que são bastante conhecidos. É a mentalidade vigente em relação ao papel desempenhado pelos empreendedores e pelos pesquisadores para que esses resultados tecnológicos se realizem. Existe uma política oficial do governo de apoio e incentivo às empresas de base tecnológicas. Ou seja, há o consenso sobre sua importância para o desenvolvimento do país. O mais interessante é que não é o governo apenas que sabe disso e as apóia. Os grandes grupos industriais também estão conscientes deste fato e investem em pesquisa nas empresas e nas universidades. É esta mentalidade que realmente faz a diferença no país”.

Segundo ele, a parceria entre as empresas e as instituições de pesquisa é tão forte em Israel que alguns projetos são financiados totalmente pelo capital privado israelense e também de multinacionais. “As companhias já perceberam que é muito mais vantajoso trabalhar com o meio científico do que em separado. Dentro deste contexto, os resultados que Israel já obteve e que consagraram o país como um centro de excelência funcionam como grandes atrativos. No Brasil, ainda estamos vivendo a fase inicial de um processo semelhante que, acreditamos, também, vai acabar se solidificando”, finalizou Rodrigues.

Maiores informações

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria
Av. Brig. Faria Lima, 1572
9º cj. 905/908 Cep. 01452-001
Fone: (55) 11 3815.5281;
(55) 11 3814.7053
Fax: (55) 11 3814.1322
ischam@geocities.com
cambici@terra.com.br

ENGLISH Resumo

Chamber Organizes Mission to Israel

Businessmen, politicians and researchers have taken part in the mission organized last June by the Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry. Headed by the President of the institution, Mário Amato, this event represented one of the most important activities of the annual agenda of the Chamber and further to strengthening the ties between the two countries, it opened new paths for the closing of deals in various sectors.

The Brazilian group was received by the President of the Israel-Brazil Chamber, Tzvi Chazan, and took part in an extensive program, which included a meeting with the Minister of Trade and Industry of Israel, Reuven Horesh; visits to the head offices of the Israel Discount Bank and Bank Leumi, during which several deals were initiated; to the Ness Group, the largest of the country in the area of software; to Multimedia K.I.Ds, educational software and pedagogic tables; a visit to Tefen Industrial Park, head office of the Iscar Group, among other events. The agenda included also the inauguration of the Roberto de Abreu Sodré Forest, in Modiim, a tribute to the former President of the Brazil-Israel Chamber, a joint project of the Chamber and of the Keren Kayemet Leisrael (KKL).

According to André Franco Montoro Filho, Secretary of Economy and Planning of the State of São Paulo, this was a mission of hard working, during which he stayed most of his time at the hotel, involved in meetings. Montoro delivered a lecture on the economy of Brazil and of the State of São Paulo, and says that he felt a great interest of the Israeli businessmen in relation to Brazil. In touristical terms, he visited only Jerusalem.

The Secretary of Economy and Planning said he was very much impressed with the presentation made by a corporation of the area of computer science, and with the self-reliance shown by its owners. According to him, the sector that offers the greatest possibilities of trade exchange between the two countries is that of computer science, since Israel has very much to offer, and Brazil has a large potential market. There are also very good chances for Brazilian exports in the areas of coffee, liquor and juices. According to André Cunha, Chairman of BrightPoint do Brasil Ltda., the sector of technology is the one that offers the greatest possibility of trade exchange between the two countries. Being the Director of Technology of the Chamber, he states that of all the places he visited, the one that impressed him the most was Tefen Park. Cunha believes that missions such as this should occur more often. Miguel Abuhab, Chairman of Datasul, participated in this mission with several objectives, among which that of enlarging the number of partnerships that his company already maintains with some technology segments in Israel. Abuhab was mainly impressed with the round of business with Israeli businessmen.

For Abramo Douek, General Treasurer of the Brazil-Israel Chamber, and representative in Brazil for the Banque Française de L'Orient, this was not a first visit to Israel. However it was his first as a member of a group of businessmen, something which allowed him to see Israel from another point of view. Douek confessed that he was impressed with Tefen Park and with the progress of Israel in the field of high technology. In this segment, according to him, lie the greatest chances for deals and partnerships. The Vice President of the Brazil-Israel Chamber, Nelson Grunbaum, also participated in the mission and shares the opinion of the other members

of the group, that the segment of high technology is the one that offers more possibilities of deals. According to him, Israeli businessmen have shown to be interested not only in defining what they may offer Brazil, but also in finding out how Brazil may contribute to Israel.

Claudio Rodrigues, Superintendent of the Instituto de Pesquisas Energéticas e Nucleares – IPEN, was invited by the Brazil-Israel Chamber to be a member of the mission. Having more than 1100 employees, 30% of which have masters' and Ph. Ds' degrees, IPEN is one of the principal scientific institutions of Brazil, and the leader in the development of radioisotope-based drugs.

"Actually, what impressed me most in Israel was not the technological progress, which was already known. It was the reigning state of mind concerning the role played by entrepreneurs and researchers for achieving said technological progress. There exists an official government policy to assist and encourage the technologically based corporations. In other words, there exists the awareness of their importance for the development of the country. And what is more, the government is not the only one aware of this and supporting them. The large industrial concerns are also aware, and invest in research, in the corporations and in the universities. This mentality actually makes a difference for the country". According to him, the partnership between corporations and research institutions is so strong in Israel that some projects are totally funded by Israeli private capital, and that of multinationals too.

FEIRAS

FEIRAS EM ISRAEL – 2001

05 a 10/03 – BrasilPlast – Feira Internacional da Indústria do Plástico

Local: Pavilhão de Exposições do Anhembi
Maiores informações: www.brasilplast.com.br

13 a 16/03 – Sweet Brasil – Feira de Chocolates, Balas e Confeitos da América Latina
Local – International Trade Mart Center Têxtil – São Paulo/SP
Maiores informações: www.hanover.com.br

20 a 23/03 – Telexpo – Interexpo – Feira e Congresso de Telecomunicações, Redes e Internet Corporativa
Local – Expo Center Norte – São Paulo/SP
Maiores informações: www.telexpo.com.br

29/03 a 08/04 – Expogrande – Exposição Agropecuária e Industrial de Campo Grande
Local: Parque de Exposições Laucídio Coelho – Campo Grande/MS
Maiores informações: www.certame.com.br

02 a 04/04 – Agriflor Brasil – Feira Internacional de Negócios para Horticultura e Fruticultura
Local: Expo Center Norte – São Paulo/SP
Maiores informações: www.agriflor.com

04 a 13/05 – UD - Feira Internacional de Utilidades Domésticas
Local - Pavilhão de Exposições do Anhembi – São Paulo/SP
Maiores informações: www.ud.com.br

21 a 26/05 – Feimafe – Feira Internacional de Máquinas-Ferramentas e Sistemas Integrados de Manufatura
Local - Pavilhão de Exposições do Anhembi – São Paulo/SP
Maiores informações: www.feimafe.com.br

05 a 08/06 – Hospitalar – Feira Internacional de Produtos, Equipamentos e Serviços para Hospitais, Clínicas e Laboratórios
Local: Expo Center Norte – São Paulo/SP
Maiores informações: www.hospitalar.com.br

06 a 08/06 – Brasil Offshore – Feira e Conferência Internacional da Indústria Offshore de Petróleo e Gás
Local – Escola Técnica de Macaé – Macaé/RJ
Maiores informações: www.dmgwm.com.br

19 a 22/06 – Fispal – Feira Internacional de Tecnologia & Embalagem para a Indústria Alimentícia
Local – Pavilhão de Exposições do Anhembi – São Paulo/SP
Maiores informações: www.fispal.com.br

03 a 06/07 – Óptica – Feira de Produtos e Equipamentos Ópticos
LocaL Expo Center Norte – Pavilhões Vermelho, Verde e Branco – São Paulo/ SP
Maiores informações: www.francal.com.br

30/07 a 03/08 – Fenasoft – Feira e Congresso Internacional de Software, Hardware e Serviços de Informática e Telecomunicações
Local – Pavilhão de Exposições do Anhembi – São Paulo/SP
Maiores Informações: www.fenasoft.com.br

28 a 31/08 - Comdex/Sucesu - SP – Feira e Congresso Internacional de Informática Telecomunicações
Local: Pavilhão de Exposições do Anhembi- São Paulo/SP
Maiores informações: www.guazzelli.com.br

21 a 24/09 – Cosmoprof/Cosmética – Feira Internacional de Beleza
Local: Pavilhão de Exposições do Anhembi – São Paulo/SP
Maiores informações:
www.cosmoprofcosmetica.com.br

FEIRAS EM ISRAEL – 2001

01/ a 03/06 – Environmental - Feira Internacional de Tecnologias para o Meio Ambiente
Local: Tel Aviv
Maiores informações: www.export.gov.il

09 a 12/05 – Agriflor Israel - Hortech Israel — Feira Internacional de Negócios de Floricultura e Horticultura
Local: Tel Aviv
Maiores informações: www.agriflor.com

18 a 21/06 – Technology - Feira Internacional de Tecnologia de Israel
Local: Tel Aviv
Maiores informações: www.export.gov.il;
[//www.israel-trade-fairs.com](http://www.israel-trade-fairs.com)

10 a 13/09 – Transportation and Logistics – Feira Internacional de Transporte, Logística e Armazenamento. Mostra de Equipamentos de mecânica e engenharia para zonas urbanas, infra-estrutura e desenvolvimento agrícola.
Local: Tel Aviv
Maiores informações:www.kenes.com/conexpo

16 a 18/19 – Microtech (Electro Optics) – Feira Internacional de Microeletrônica, eletroópticos e lasers para uso civil e militar,
Local: Tel Aviv
Maiores informações: www.kenes.com/conexpo

GVT traz inovação israelense

Operadora oferece planos segmentados, tarifação transparente, que substitui o pulso por minuto, novos produtos e serviços.

Desde o último mês de novembro, brasileiros de nove Estados e do Distrito Federal passaram a ter liberdade de escolha no momento de contratar serviços de telefonia fixa. A GVT, última empresa espelho a entrar em operação, chegou ao Brasil utilizando uma rede 100% digital – com linhas telefônicas capazes de transmitir voz, dados, imagem e Internet em alta velocidade – e oferecendo uma novidade no setor de telefonia fixa: a cobrança de tarifas por minuto e não por pulso.

De acordo com o presidente da GVT Mundial, Shaul Shani, isso significa transparência no relacionamento com o cliente, que vai poder controlar mais facilmente seus gastos. Outra novidade é a cobrança de tarifa única para ligações de longa distância nas cidades nas quais a GVT opera, utilizando o código da empresa – 25.

A entrada em operação da GVT marca o fechamento da primeira fase do ciclo de privatização das telecomunicações no Brasil. Até o final do ano passado, a empresa previa a instalação de mais de 1.600 quilômetros de fibra ótica e mais de 150 Estações Rádio-Base do sistema Wireless Local Loop (WLL), que permite transmissão de voz e dados para telefone fixo sem utilização de fio.

A GVT é o resultado de um consórcio formado por três empresas do mercado de telecomunicações: a holandesa GVT B.V. (92%) – cujos diretores e maiores acionistas são empresários israelenses – e as norte-americanas Com/Tech Communications Technologies (6%) e RSL Communications (2%). Este consórcio foi o vencedor da licença para operar como empresa-espelho na chamada Região II do Plano Geral de Outorgas da Anatel, no leilão realizado em 27 de agosto de 1999.

No Brasil, a empresa irá oferecer serviços de telecomunicações no Sul, Centro-Oeste e parte do Norte, em uma área que cobre cerca de 30% do território nacional e abriga aproximadamente 38 milhões de pessoas. Para instalar sua infra-estrutura no Brasil, a GVT já gerou cerca de 850 empregos diretos e mais de dez mil indiretos. Além da rede de telefonia, a empresa pretende oferecer a seus consumidores, entre outros serviços, transmissão de dados

e acesso à Internet de alta velocidade.

Para oferecer a tecnologia de última geração, a GVT planeja investir US\$ 1 bilhão até 2002, com a possibilidade de ampliar este valor em mais US\$ 400 milhões. Neste período, moradores de 89 cidades do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Mato Grosso do Sul, Mato Grosso, Goiás, Tocantins, Rondônia e Acre, além do Distrito Federal, terão à sua disposição no mínimo 660 mil terminais telefônicos GVT. "Este número corresponde ao nosso compromisso com a Anatel, mas pode ser superado, de acordo com o crescimento da demanda", afirma o presidente da GVT Brasil, Amos Genish.

Toda a tecnologia WLL usada pela GVT é da israelense Innowave, ligada ao grupo da Electronic Company of Israel - ECI. O investimento nesta tecnologia é de US\$ 200 milhões até o final de 2002 para atender aos compromissos firmados com a Anatel. A tecnologia da ECI em WLL difere daquela usada em celulares, pois foi concebida para transmissão de dados: exige maior potência que unicamente a transmissão de voz. O resultado é uma transmissão de dados (Internet) de até 64 Kb, aliada à transmissão de voz com a mesma clareza da linha fixa que chega à casa das pessoas por fibra ótica e/ou cabo de cobre. Atualmente, a proporção de WLL em relação à rede de fibra/cabo da GVT é de 60% para 40% respectivamente.

A tecnologia da ECI já é usada também nos seguintes países: Israel, Argentina, México, Panamá, Azerbaijão, Jamaica, China, Portugal, Polônia, Sri Lanka e Escócia.

A GVT está atuando no Brasil também com tecnologias de outras empresas israelenses, entre as quais a Ponte Liadcom; a Giltek Telecommunications Ltd. (presente no país através da Giltek do Brasil); e a Comverse Technology, Inc., cuja divisão Comverse Network Systems já vem fornecendo tecnologia para a BCP e ganhou, em dezembro do ano passado, uma concorrência para suprir o consórcio com sistemas wireless pré-pagos.

A GVT firmou com a Anatel o compromisso de atender 24 cidades até 31 de dezembro de 2000 e outras 65 até o final de 2001. As capitais do Acre (Rio Branco), Rondônia (Porto Velho) e Tocantins (Palmas) serão as primeiras cidades a receberem o sinal da operadora.

El Al registra crescimento no ano 2000

A companhia aérea israelense EL AL começou o ano passado aumentando o número de seus passageiros e ampliando as parcerias com outras empresas do setor. Com 90 escritórios ao redor do mundo, possui acordos de *code share* com quinze companhias aéreas, que permitem uma aliança estreita e vôos diários para a América do Norte e Central, Europa, Ásia e Oceania.

A EL AL registrou um aumento de 17% no número de passageiros na Primeira Classe durante os quatro primeiros meses do ano 2000, passando de 1.950 viajantes para 2.850. Houve também um crescimento representativo de 15% na Classe Econômica, subindo de 63 mil pessoas para 74 mil. O faturamento referente aos quatro primeiros meses do ano passado também cresceu cerca de US\$ 8 milhões. O mês de julho foi considerado recorde para a companhia, com 337 mil passageiros e um faturamento aproximado de US\$ 120 milhões.

Segundo fontes ligadas à empresa israelense, os resultados positivos que estão ocorrendo são consequência de uma mudança de política da companhia, que substituiu os aviões 757 pelos modernos 737. Os novos aparelhos foram arrendados para a companhia doméstica Israir nos finais de semana, gerando outra fonte de renda para a empresa.

A EL AL está oferecendo também novas opções para seus passageiros: dez vôos *non-stop* para o Extremo Oriente: quatro vôos para Bancoc, três para Bombaim, dois para Hong Kong e um para Pequim. O acordo operacional que a companhia mantém com a Thai Airways International possibilita diversas conexões na Ásia. Além disso, passageiros membros do plano de milhagem EL AL somam milhas quando viajam com qualquer companhia que possua acordos com a empresa aérea israelense.

Segundo Priscila Golczewski, diretora da EL AL no Brasil, "a meta da companhia é sempre alçar vôos mais altos e distantes". Exatamente o espírito do nome da empresa em hebraico.

Iscar, presença marcante no Brasil

"Estamos estudando a possibilidade de tornar o Brasil nossa base logística e operacional na América Latina, o que inclui o estabelecimento de uma unidade de suprimentos para atendimento ao Mercosul", afirma Jacob Harpaz, chief executive officer da multinacional israelense Iscar Ltd.

Uma das três maiores empresas de usinagem na área de ferramentas de corte e líder em soluções de usinagem para fresamento, furação e torneamento com bedames para a indústria automotiva, siderúrgica, metalúrgica e implementos agrícolas, detendo 16% do mercado mundial, a empresa atua em mais de 50 países por meio de uma rede global de 28 subsidiárias e 25 agentes em seis continentes. Até 2005 serão 40 subsidiárias com vendas anuais estimadas em US\$750 milhões.

Representando 70% das vendas da empresa na América Latina, o Brasil é um dos focos de interesse da empresa. Em seus cinco anos de atuação neste país, a Iscar do Brasil passou dos R\$ 5 milhões anuais para acima de R\$30 milhões anuais o seu faturamento, detendo mais de 20% do mercado que comercializa, anualmente, por volta de cinco milhões de unidades de pastilhas para usinagem. São mais de dez distribuidores e 13 representantes, superando dois mil clientes prospectados.

"Nosso orgulho é trazer inovações para o mercado, de modo a melhorar a produtividade do cliente", ressalta Moshe Sharon, executivo com quase vinte anos de experiência no grupo Iscar e há três anos à frente da Iscar do Brasil.

Compugraf, sinônimo de soluções avançadas

A Compugraf dedica-se à criação e disponibilização de soluções avançadas para Comunicação Empresarial, Telefonia Corporativa, Segurança na Internet, e-Business e serviços de Call Center, oferecendo uma ampla gama de serviços que permitem às empresas obter, manter e utilizar as informações que necessitam através dos melhores e mais efetivos recursos de comunicação.

Buscando a excelência em serviços para obter resultados simples, a Compugraf,

desde o início da Internet no Brasil, aceitou o desafio de fornecer soluções para a segurança interna e externa das comunicações corporativas. Empresas em todo o País fazem seus negócios através de internet, intranets e extranets com total segurança e disponibilidade para o público, utilizando-se dos mais modernos produtos disponíveis no mercado.

Para a oferta de sua linha completa de soluções, a Compugraf possui alianças estratégicas com líderes de mercado em tecnologias de segurança e gerenciamento de redes como: a Check Point Software Technologies Ltd., que contabiliza milhares de instalações realizadas em todo o mundo de seu Firewall-1, o mais testado no mercado, suportando centenas de serviços e aplicações pré-definidas; a ISS-Internet Security Systems, líder mundial no fornecimento de sistemas de gerenciamento de segurança adaptativos; a Stonesoft, uma empresa que desenvolve, entre outras, tecnologias para Alta Disponibilidade de Firewall, traduzida em seu produto denominado StoneBeat; a RSA Security, líder mundial em soluções para autenticação robusta de usuários e criptografia; e a Tivoli Systems, uma empresa IBM líder mundial em gerenciamento, com produtos destinados a prover o controle centralizado de sistemas, redes, bancos de dados e aplicações de uma grande empresa; Cisco Powered Network; a tecnologia da empresa israelense Tadiran, atual ECI Telecom; Matra Nortel Communications.

São essas alianças estratégicas que permitem à Compugraf disponibilizar a seus clientes soluções de gerenciamento e segurança com o comprometimento do sucesso.

Brazsul, trazendo alimentos de Israel

Uma passada pela seção de produtos importados do supermercado Santa Luzia, de São Paulo, revela a presença de inúmeros produtos com embalagens em hebraico e o selo kosher, concedido pelos rabinos de Israel. Uma das empresas responsáveis pela chegada de tais mercadorias ao mercado nacional é a Brazsul Representações Com. S/C Ltda.

Azeitonas, cebolinhas, geléias e frutas secas são alguns dos produtos que saem das unidades de grandes fabricantes israelenses e

chegam à mesa do consumidor brasileiro através da Brazsul. Ardom Dates, Cham Foods, Gilboa e Opal são os principais fornecedores da companhia, que atua há cerca de cinco anos no setor de exportação e importação.

Segundo Luiz G. Rodrigues, diretor da Brazsul, a aceitação dos produtos israelenses é muito grande não apenas entre a população judaica de São Paulo mas, também, entre outros segmentos. Ele faz esta afirmação com base em sua experiência, pois além de importar produtos com o selo kosher, traz outras mercadorias israelenses destinadas ao público em geral. "Israel tem produtos maravilhosos não apenas em termos de qualidade como na variedade. O maior obstáculo ao crescimento dos negócios são os custos. Os produtos israelenses chegam ao Brasil com preços não competitivos. Acredito que se houver um aumento no volume dos pedidos, a situação tende a se modificar".

A Brazsul é uma empresa que atua principalmente junto à indústria alimentícia e a distribuidores como as grandes redes de supermercados e clientes especiais, como o Santa Luzia.

Strauss-Elite compra a 3 Corações

O grupo israelense Strauss-Elite anunciou, em dezembro do ano passado, a compra da principal empresa de café de Minas Gerais, a 3 Corações, por US\$ 41 milhões. Com esta aquisição, o grupo israelense dá o primeiro passo no mercado brasileiro de café. Sócio da Unilever em 50% nos negócios de sorvete, incluindo a Kibon, o grupo Strauss-Elite já anunciou que pretende, inicialmente, ampliar a participação da marca 3 Corações no mercado nacional para só então investir mais em exportações.

Atualmente, a 3 Corações – situada na cidade de Santa Luzia - exporta de 20 a 25 mil sacas de café cru por mês, com presença na Europa, Israel, Rússia, Japão, Estados Unidos e Canadá. O café torrado e moído é consumido no mercado interno, sendo que 75% da produção destina-se ao estado de Minas Gerais. A companhia tem capacidade de torrefação de um milhão de sacas/mês. O cappuccino fabricado pela empresa detém 42% do mercado nacional e responde por 12% do faturamento da 3 Corações. Em 1999, a

empresa faturou R\$ 66 milhões e a previsão era encerrar o ano 2000 com R\$ 80 milhões.

O grupo Strauss-Elite resultou da fusão, em 1997, de duas empresas com mais de seis décadas de atuação — a israelense Strauss e a holandesa Elite. Com US\$ 1 bilhão de faturamento em 1999 e atuando em 20 países, o grupo possui 7.300 funcionários, 19 fábricas — 12 em Israel e sete na Europa — além daquelas pertencentes a empresas como a Danone, Unilever e PepsiCo, com as quais tem parceria e participação em alguns negócios.

Em reportagem publicada no jornal *Estado de S. Paulo*, em sua edição de 6 de dezembro de 2000, o presidente e principal executivo do grupo Strauss-Elite, Michel Strauss, falou da presença da empresa no Brasil: "Nosso interesse em todo o mundo tem sido o de conquistar os mercados regionalmente, embora a marca Elite tenha força global".

Senado aprova isenção de visto

O Senado aprovou, em 22 de junho do ano passado o Decreto Legislativo número 135 que prevê a isenção de visto aos israelenses que visitam o Brasil. Esta conquista atende uma antiga reivindicação do Grupo Parlamentar Brasil-Israel do Congresso Nacional — presidido pelo deputado federal Antonio Henrique Cunha Bueno e com o apoio do senador Pedro Piva — com o incentivo da Diretoria da Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria. O Grupo sempre defendeu a reciprocidade em relação a Israel, já que os turistas brasileiros que visitam o Estado Judeu não necessitam de qualquer visto para entrar no país.

A aprovação do Decreto Legislativo número 135 de 2000 representa a continuidade do acordo assinado em 1999 entre o Brasil e Israel através do ministro das Relações Exteriores, Luís Felipe Palmeira Lampreia, e o então embaixador de Israel no Brasil, Yaakov Keinan. O acordo já previa a isenção do visto mas, para sair do papel, deveria ser aprovado pelo Senado.

ENGLISH Resumo

Brazsul bringing foodstuff from Israel

One stroll through the imported products section of Santa Luzia Supermarket, in São Paulo, reveals the presence of numerous products with Hebraic labelling and the kosher seal granted by the Israel rabbinate. One of the companies responsible for the coming of these goods to Brazil is Brazsul Representações Com. S/C Ltda.

Olives, small onions, jam and dried fruit are some of the products that leave the units of large Israeli producers and arrive at the tables of the Brazilian consumers through Brazsul. The major suppliers of the company are Ardom Dates, Cham Foods, Gilboa and Opal.

According to Luiz G. Rodrigues, director of Brazsul, "Israel has wonderful products, not only for their quality, but also for their variety. The main obstacle to the growth of the business are the costs. Israeli products reach Brazil at noncompetitive prices. I believe that with an increase in the volume of orders, the situation tends to change."

Compugraf, synonym of advanced solutions

Compugraf is engaged in creating and making available advanced solutions for Corporate Communication, Corporate Telephone Services, Internet Security, e-Business and Call Center services, offering a wide range of services that allow corporations to obtain, maintain and make use of the information they require, through the best and more effective communication resources.

Seeking excellence in services to obtain simple results, Compugraf, from the beginning of Internet in Brazil, accepted the challenge of providing solutions for the internal and external security of corporate communications. Companies throughout Brazil conduct business through internet, intranets and extranets, with full security and availability to the public, by means of the

most modern products existing in the market.

To offer its complete line of solutions, Compugraf maintains strategic alliances with the market leaders in security technologies and network management. These strategic alliances allow Compugraf to make available to its clients managing and security solutions committed to success.

EL AL records growth for year 2000

The Israeli EL AL airlines started year 2000 within the meaning of its Hebraic name — forward, higher. That is, increasing the number of its passengers and enlarging its partnerships with other companies of that industry. With 90 offices throughout the world, it has code sharing agreements with fifteen airlines, allowing a close relationship and daily flights to North and Central America, Europe, Asia and Oceania.

EL AL registered an increase of 17% in the number of first class passengers, and of 15% in the economic class. The turnover for the first four months of 2000 was also increased by about US\$8 million. EL AL is also offering new options to its passengers: ten non-stop flights to the Far East: four flights to Bangkok, three to Bombay, two to Hong Kong and one to Peking. Further to that, passengers enrolled in the EL AL mileage plan will add mileage when travelling with any company having an agreement with the Israeli company.

GVT brings Israeli innovation to Brazil

Since last November, thousands of Brazilians from nine States and the Federal District gained the freedom of choice for contracting wireline telephone services. GVT, the last "mirror" company to start operations, arrived in Brazil with a 100% digital network — with telephone lines capable of transmitting voice, data, image and high speed Internet — and offering something new in

HIGHLIGHTS

ENGLISH Resumo

the wireline telephonic sector: tariffs by the minute and not by pulse.

The beginning of operations of GVT marks the closing of the first phase of the cycle of privatization of telecommunication in Brazil. Up to the end of last year the company had plans for installing more than 1,600 kilometers of optical fiber and more than 150 Radio Base Stations of the Wireless Local Loop (WLL) system, that allows voice and data transmission to a wireline telephone without requiring wire.

GVT is the result of a consortium formed by three companies of the telecommunications market: the Dutch company GVT B.V. (92%) and the American companies Com/Tech Communications Technologies (6%) and RSL Communications (2%). This consortium won the license for operating as the "mirror" company in the so-called Region II of the General Plan of Grants of Anatel, at a public bidding that took place on August 27, 1999.

In Brazil, the company will provide telecommunication services in the South, Center-West and part of the North, in an area covering about 30% of the Brazilian territory and having a population of about 38 million inhabitants. To implement its infrastructure in Brazil, GVT has already created about 850 direct jobs, and more than ten thousand indirect ones. Besides the telephone network, the company intends to provide its customers, among other services, with data transmission and access to high speed Internet, making use of state of the art technology.

To offer state of the art technology, customized products and services and transparency in billing, GVT intends to invest US\$1 billion by 2002, with the possibility of increasing this amount by another US\$400 million. The entire WLL – Wireless Local Loop – used by GVT comes from the Israeli company Innowave, part of the group of Electronic Company of Israel – ECI. GVT is also operating in Brazil with the technologies of other Israeli corpora-

tions, such as Ponte Liadcom, Giltek Telecommunications Ltd. (present in Brazil through Giltek do Brasil) and Converse Technology Inc.

Brazil may be the logistic base for Iscar

"We are studying the possibility of making Brazil our logistic and operational base in Latin America, which includes the opening of a supplying unit for attending Mercosur", says Jacob Harpaz, executive director of the Israeli multinational Iscar Ltd.

One of the three major tooling companies in the segment of cut-off tools, and the leader in tooling solutions for milling, drilling and chisel lathing for the automotive, steel making, metallurgic and agricultural tools industries, having a share of 16% of the world market, Iscar Ltd. operates in more than 50 countries through a global network of 28 affiliates and 25 agents, in six continents. The estimate is having 40 affiliates by 2005, with sales of about US\$750 million.

Representing 70% of the sales of the company in Latin America, Brazil is one of the focuses of the interest of the company. In five years Iscar do Brasil went from a turnover of R\$5 million to one exceeding R\$30 million, with a market share of more than 20%.

Strauss-Elite acquires 3 Corações

The Israeli group Strauss-Elite announced last December the acquisition of the largest coffee company of Minas Gerais, for US\$41 million. With this acquisition, the Israeli group takes its first step in the Brazilian coffee market. A partner of Unilever in 50% of the ice-cream business, including Kibon, the Strauss-Elite group announced its intention of initially enlarging the share of the 3 Corações brand in the domestic market, and only then investing in exports.

Currently 3 Corações exports from 20 to 25 thousand sacks of green coffee beans

each month, further to maintaining its presence in Europe, Israel, Russia, Japan, United States and Canada. Roasted ground coffee beans are consumed within the domestic market, with 75% of the production being destined to Minas Gerais. Capuccino, also produced by the company, answers for 42% of the domestic market and for 12% of the turnover of the company. In 1999 the company had a turnover of R\$66 million, and for 2000 the estimate was of closing the year with R\$80 million.

The Strauss-Elite group is the result of the merger, in 1997, of two more than 60 years old companies – the Israeli Strauss and the Dutch Elite. With a turnover exceeding US\$1 billion in 1999, it operates in 20 countries.

Senate approves visa exemption

The Senate has passed, on last June 22, Legislative Decree 135, exempting from visa Israeli nationals visiting Brazil. This conquest crowns an old claim by the Brazil-Israel Parliamentary Group, of the National Congress, headed by Federal Congressman Antonio Henrique Cunha Bueno, and which has the support of Senator Pedro Piva. The group always defended reciprocity with Israel, since Brazilian tourists visiting Israel do not need visas to enter the country.

The passing of Legislative Decree 135/2000 represents the continuity of an agreement executed in 1999 between the Minister of Foreign Relations, Luiz Felipe Palmeira Lampeira and the Ambassador of Israel in Brazil at the time, Yaakov Keinan. The agreement already mentioned the exemption of visas, but to become effective it had to be approved by the Senate.

CURSOS & ENDEREÇOS

C U R S O S E M I S R A E L

Cursos ministrados pelo Centro de Cooperação Internacional do Ministério das Relações Exteriores de Israel – Mashav.

Maiores informações no Departamento de Divulgação do Consulado de Israel em São Paulo, fone (xx-11-815-7788), fax (xx-11-815-7293), ou no site <http://www.israel-mfa.gov.il>

Para candidatar-se, é necessário que o interessado tenha formação universitária, experiência de pelo menos três anos na área de atuação do curso e de 24 a 50 anos. O título do curso indica o idioma no qual será ministrado, sendo essencial que o bolsista seja fluente.

CURSOS EM INGLÊS

- Local Economic Development

Data: 04/02/2001 a 30/03/2001

- Developing And Organizing A Trauma Systemn (For Physicians, Nurses And Paramedics)

Data: 04/03/2001 a 28/03/2001

- Crop Weather Modelling

Data: 05/03/2001 a 01/04/2001

- The 19th International Post-Graduate Course On: Exploration, Exploitation And Management Of Groundwater Resources

Data: 06/03/2001 a 19/06/2001

- Intensive Aquaculture Farming

Data: 06/03/2001 a 27/03/2001

- The Role Of Opinion Moldors In Conflict Areas

Data: 12/03/2001 a 05/04/2001

- Management Of Organic Farming Production

Data: 13/03/2001 a 27/03/2001

- Agricultural Meteorology

Data: 07/05/2001 a 03/06/2001

- Pressurized Irrigation Systems

Data: 16/05/2001 a 04/07/2001

- Research And Development Of New Concepts In Integrated Pest Management Of Crops

Data: 22/05/2001 a 19/06/2001

- Dairy Cattle Production

15/08/2001 a 12/09/2001

- Postgraduate Training In Medicine

Data: 16/10/2001 a 03/01/2002

- Master Of Public Health

Data: 17/10/2000 a 05/10/2001

- Hydrometeorology

Data: 22/10/2001 a 18/11/2001

- Agribusiness For Rural And Peri-Urban Development

Data: 14/11/2001 a 12/12/2001

- Development Projects In Rural Areas

Data: 21/11/2001 a 20/12/2001

CURSOS EM ESPANHOL

- El Rol de la Mujer en Proyectos Socio-Economicos

Data: 12/02/2001 a 08/03/2001

- Desarrollo Economico Local

Data: 22/04/2001 a 15/06/2001

- Desarrollo De Micro Regiones Y Areas De Asentamiento Rural

Data: 22/04/2001 a 15/06/2001

- El Educador Preescolar: Su Formación Y Su Acción

Data: 22/04/2001 a 18/05/2001

Endereços úteis no Brasil (Useful addresses in Brazil)

Consulado Geral de Israel São Paulo

(General Consulate of Israel in São Paulo)

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1713, 13º,

Cep 01451-001, São Paulo, SP.

Phone: (55 11) 3815-7788/

Fax: (55 11) 3815-7293

Departamento econômico,

Phone: (55 11) 3032-3511

Fax: (55 11) 3032-9233

E-mail: economico@sti.com.br

Consulado Geral de Israel Rio de Janeiro

(General Consulate of Israel in Rio de Janeiro)

Avenida Nossa Senhora de Copacabana, 680, CEP 22050-000, Rio de Janeiro, RJ.

Phone: (55 21) 548-5432

Fax: (55 21) 235-6048

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria de São Paulo

(Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, São Paulo)

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1572, 9º - Cj. 905/908, CEP 01452-001 São Paulo/SP

Phone: (55 11) 3815-5281 / 3814-7053

Fax: (55 11) 3814-1322

E-mail: ischam@geocities.com.br / cambi-ci@terra.com.br

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro

(Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Rio de Janeiro)

Rua México, 90, 1º, CEP 20031-000, Rio de Janeiro, RJ

Phone: (55 21) 256-2240

Fax: (55 21) 256-2240

Câmara Brasil-Israel de Comércio e Indústria do Paraná

(Brazil-Israel Chamber of Commerce and Industry, Paraná)

Rua Mateus Leme, 1431,

CEP 80530-010, Curitiba, PR

Phone: (55 41) 338-7575

CURSOS & ENDEREÇOS

Secex – Secretaria de Comércio Exterior,
Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.
(Secretary of Foreign Trade, Ministry of Development Industry and Foreign Trade)
Esplanada dos Ministérios, Bloco J, CEP 70056-900, Brasília, DF.
Phone: (55 61) 329-7080
Fax: (55 61) 329-7075
E-mail: babilonia@mdc.gov.br

Decex-Departamento de Comércio Exterior
(Department of Foreign Trade)
Praça Pio X, 54, Rio de Janeiro, RJ.
Phone: (55 21) 3808-2266 and (55 21) 3808-3000

BNDES
(National Bank of Economic and Social Development)
Av. Rep. Do Chile, 100.
CEP 20139-900, Rio de Janeiro, RJ.
Phone: (55-21) 2777-7447,
Fax: (55-21) 533-1665

Bacen- Banco Central do Brasil
(Central Bank of Brazil)
Avenida Paulista, 1804, CEP 01310-922,
São Paulo, SP
Phone: (55-11) 252-1122

Apex
SBN Quadra 01, Bloco B, 10º andar,
Edifício CNC, Brasília , 70041-902,
Brasília/DF,
Phone: (55-61) 426-0202,
Fax: (55-61) 426-0222,
E-mail: apex@apexbrasil.com.br

Banco do Brasil
(Bank of Brasil)
Avenida Paulista, 2163, São Paulo, SP.
Phone: (55 11) 3064-8354

Embaixada de Israel
(Embassy of Israel)
Av. das Nações Sul Quadra 809 – Lote 38 – CEP 70424-9000,
Phone: (55-61) 244-7675,
Fax: (55-61) 244-6129,
E-mail: brasilia@israel.org

Endereços úteis em Israel (Useful addresses in Israel)

Administração de Comércio Exterior
(Foreign Trade Administration)
30 Agron Street, Jerusalém – 94190,
POB 299, Jerusalém 91002, Phone: 972-2-622-0289,
Fax: 972-2-624-3005

Departamento de Ciência e Tecnologia
(The Office of the Chief Scientist)
4 Mevo Hamatmid Street, POB 2197,
Jerusalém 91021,
Phone: 972-2-6 22-0587,
Fax: 972-6-624-819

Centro de Investimentos
(Center of Investments)
30 Agron Street, Jerusalém 94190.
Phone: 972-2-622-0373,
Fax: 972-2-625-0442

Ministério de Turismo
(Ministry of Tourism)
4 Mevo Hamatmid Street, Beith Moshe Building, Jerusalém 94593,
Phone: 972-2-567-8745,
Fax: 972-2-625-4226

Instituto de Exportação de Israel
(Israel Export Institute)
Industry House, 29 Hamered Street, POB 50084, Tel Aviv 68125,
Phone: 972-3-514-2830,
Fax: 972-3-514-2902

Associação das Indústrias de Israel
(Manufacturers Association of Israel)
Industry House, 29 Hamered Street, Tel Aviv 68125,
Phone: 972-3-519-8787,
Fax: 972-3-514-2026

Federação das Câmaras Binacionais de Comércio com e em Israel
(Federation of Bi-National Chambers of Commerce with and in Israel)
29 Hamered Street, Tel Aviv 68125,
Phone: 972-3-517-3261,
Fax: 972-3-517-3283

Federação das Câmaras de Comércio de Israel

84 Hahashmona'im Street, Tel Aviv,
POB 61200,
Phone: 972-3-563-1010,
Fax: 972-3-561-2614

Ministério de Indústria e Comércio e Centro para Promoção de Negócios
(Ministry of Industry & Trade, Center for Business Promotion) –
6 Hamarpeh Street, 3º andar – sala 14, Har Hatzovim, Jerusalém 91450,
Phone 972-2-586-1707,
Fax: 972-2-586-2144

Banco de Desenvolvimento Industrial de Israel
(The Industry Development Bank for Israel Ltd.)
2 Dafna Street, POB 33580, Tel Aviv 61334,
Phone: 972-3-697-2727,
Fax: 972-3-697-2897

Embaixada do Brasil
(Embassy of Brazil)
2 Kaplan Street, Tel Aviv 64734,
Phone: 972-3-691-9292,
Fax: 972-3-691-6060

Câmara de Comércio Israel-América Latina, Espanha e Portugal
(Israel-Latin América, Portugal and Spain Chamber of Commerce)
Industry House, 29 Hamered Street, 13º andar, sala 1318-20, POB 50322, Tel Aviv,
Phone: 972-3-510-3351,
Fax: 972-3-510-9541

Câmara Israel-Brasil de Comércio e Indústria
(Israel-Brazil Chamber of Commerce and Industry)
POB 20.245 / 61203, Tel Aviv
Phone: 972-8-680-3206,
Fax: 972-8-689-9291
e-mail: tioi@zahav.net.il

Centro de Promoção de Investimentos
(Investment Promotion Center)
30 Agron Street, Jerusalém 94190,
Phone: 972-2-622-0661,
Fax: 972-2-622-2412

E·M·P·R·E·S·A·S

EMPRESAS ISRAELENSES E SEUS REPRESENTANTES NO BRASIL

A. Fager/Dialom Equipamentos Odontológicos Av. Angélica 1996, 9º, cj.1/2/9/10 - 01228.200 São Paulo - SP Tel:011 3661.8088/ Fax:011 3661.8088 r.14	Alphaprint Com. de Exp. e Imp. Ltda. Scitex Corporation Ltd. Eqtos. de pré-impressão Av. Pedroso de Moraes 131 - 05420.003 – São Paulo - SP Tel:011 3816.4747/ Fax:011 3867.8765 efimaia@alphaprint.com.br	Silverbyte Systems Telecom Telefonia e Softwares para hotéis STS - Electronic & Software Systems Ltd. Telecomunicações C. Mer Industries Ltd. Telecomunicações e Radiocontroles C. Mer Industries Ltd. (Regard) Segurança/CFTV Mars Antenas e Radiofrequência Telecom/Sist. de Ant. e Radiofrequência R. Dr. Eduardo de S. Aranha, 99, Cj. 91 - 04543.120 - São Paulo - SP Tel:011 822.3360/ Fax:011 829.0954 beljac@uol.com.br	24732.570 – Pachecos - RJ Tel:021 573.6592/ Fax:021 590.7768
AD Agência de Viagens e Turismo Ltda. Superjet - Agência de Viagens Rua Estela, 164, 04011.000 São Paulo - SP Tel:011 5574.5044/ Fax:011 5572.6538 mmtoper@netpoint.com.br	Ambient Air Ar Condicionado Electra Eletrônicos/Ar Condicionado Av. Gal. Olímpio da Silveira, 447 - 01150.010 - São Paulo - SP Tel:011 3826.9177/ Fax:011 3826.9080	Mars Antenas e Radiofrequência Telecom/Sist. de Ant. e Radiofrequência R. Dr. Eduardo de S. Aranha, 99, Cj. 91 - 04543.120 - São Paulo - SP Tel:011 822.3360/ Fax:011 829.0954 beljac@uol.com.br	Brastoy's Imp. e Exp. Ltda. Plasgad Plastic Products/Tiny Love Plásticos/Brinquedos Rua Newton Prado, 533 - 01127.000 - São Paulo - SP Tel:011 3361.3744 Fax:011 3224.0311 brastoy's@sol.com.br
Agricur Defensivos Agríc. Ltda. Machteshim Agan Agr./Defensivos Agrícolas Av. Brig. Faria Lima, 1779 - Cj. 71 - 01452.001 São Paulo - SP Tel:011 3812.4111 Fax:011 3813.6115 agricur@uol.com.br	Aquanor Tecnologia de Irrigação Ltda.Ein-Dor Ltd./Agricultura/Irrigação Tavlit Plastic Ltd./Bermad Control/Ein-Dor/Agricultura/ Irrigação Av. Recife, 2300 51190.730 Recife - PE Tel:081 471.5700/ Fax:081 471.4560 mz@quananor.com.br	Belmerix/C. Mer Ind. Telecomunicações R. Fidêncio Ramos 100,7ºandar 04551.010 - São Paulo - SP Tel: 3846.2026/ Fax: 3846.0071 mariam@mer.co.il	Brazsul Rep. Comerciais S/C Ltda. Cham Foods/Ardom Dates/Gilboa S.A./Opal S.A. Alimentos Av. Vereador José Diniz, 1008 - 04604.001 - São Paulo - SP Tel:011 5524.4969/ Fax:011 246.4832 brazsul@uol.com.br
Agroflora-Hazera Ltd. Agricultura/Sementes Av. Dr. Plínio Salgado 4320 - 12900.000 - Bragança Paulista – SP Tel:011 7844.8800/ Fax:011 7844.8808	Arad do Brasil Tec. em Medição de Água Arad/Agricultura/Hidrômetros Rod. BR 230, Km. 06 - Distrito Industrial 58310.000 - Cabedelo - PB Tel:083 250.1515/ Fax:083 250.1508 arad@aradbrasil.com.br	Bermad Brasil/Bermad Control Valves Agricultura/Irrigação Rua Cel. Joaquim Ferreira Lobo, 157 04544.150 - São Paulo - SP Tel:011 3845.3460/ Fax:011 3842.1754 bermad@bermad.com.br	Bromisa/Bromine Compounds Agr./Fertilização Av. Angélica, 1814, cj. 1305 - 01228.200 - São Paulo - SP Tel:011 3661.8288/ Fax:011 3661.9388 bromisa@arqmed.com.br
Aladdin Knowledge System Brasil Ltd. Av. Nossa Sra. Copacabana, 749 Gr. 1105 22050.000 - Rio de Janeiro Tel:021 235.2499/ Fax:021 236.0768 mauro@aladdin.com.br	Arquivos Ativos do Brasil Huliot Plásticos Industriais Plásticos/Eqtos. para escritórios Rua Turiassú, 2101 - 05005.001 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 3871.2961 huliot@arqativos.com.br	Bosio Ordenhadeiras Ltda. Zaham Afikim/Equipamento para gado leiteiro S.A E. Afikimi/Ordenha de Vacas Av. 10 de dezembro, 6877 - 86046.140 - Londrina – Paraná Tel/Fax:043 341.0560 bosio@sercomtel.com.br	Compugraf Tec. e Sistemas Ltda. Tadiran Telecomunicações Softwares para segurança de dados Av. Paulista, 2421 - 10º andar - 01311.300 - São Paulo - SP Tel:011 3347.3347/ Fax:011 3347.3143 jnasser@compugraf.com.br
Albee Com. Imp. Ltda Osem/Alimentos Vinhos Tivall e Carmel/Cong. veget. casher Al. Ribeiro da Silva, 793 - 01217.010 São Paulo - SP Tel:011 3825.5271/ Fax:011 3825.5271 dentes@originet.com.br	AS Brasil-Nordeste Irrigação Ltda. Naan/Irrigação Av. Integração, 23 A - 56300.000 - Petrolina - PE Tel/Fax:081 862.1266 asbrasil-pnz@silcons.com.br	Brasil Overseas/Lemada Educativos/Brinquedos e Jogos Eduacionais Av. José César de Oliveira, 181 - 6º Cj. 602 - 0531.700 - São Paulo - SP Tel:011 3835.9399/ Fax:011 3831.5385	Controlaser/Silicon Heights Testes e medição/Equip. medir dist. veículos Av. Brig. Faria Lima, 1811, 5º,cj.26 - 01451.001 São Paulo - SP Tel: 011 816.1725
Aldor Exp. Com. Peças Ltda. Ratek Maq. e Ferramentas de Corte/Autopeças Av. Thomas Edson, 321 -1140.000 - São Paulo Tel:011 3662.6184/ Fax:011 3666.5598 aldorexp@sti.com.br	Belmer Participações Ltda. MTS - Mer Telemanagement Solutions Ltd. Telecom (Gerenciamento em PABX) Rotal Telecom & Receiving Systems Telecomunicações (Radiocontroles)	Brasil Sul Ind. e Com. Imi, Itl, Ispra, Helopoint, Meprolight Equipamentos e Sistemas de Segurança Erez Forensic, Elpam, Comverse Infosys Ltd. Equipamentos e Sistemas de Segurança Estrada dos Pachecos, 821 -	Construtel Proj. e Constr. Ltda. T.T.I. Telecomunicações R. Timbiras, 2928, 11ºandar 30140.062 - Belo Horizonte - MG Tel:031 330.6122/ Fax:031 295.5001 cal@construtel.com.br

E M P R E S A S

<p>Converse Network Systems/Efrat Telecom. Av. Cidade Jardim 400 20º andar - 01454.902 São Paulo - SP Tel:011 3818.0918/ Fax:011 3814.1149 iciochetti@conversens.com</p> <p>Cosmocenter/Biscol Cosméticos R. Joaquim Oliveira Freitas, 676 - lj. 2 05133.001 - São Paulo - SP Tel:011 3903.3344/ Fax:011 3906.7398</p> <p>Crandal Distribuidora Ltda. Vocaltec Informática Rua Arizona, 1283 - 04567.003 São Paulo - SP Tel:011 5506.1011/ Fax:011 5506.1033 info@crandal.com</p> <p>Cromática HTC/Informática/softwares Ofir/Equipamentos médicos e Óticos Pça. Oswaldo Cruz, 124, cj. 84 - 04004.903 São Paulo - SP Tel:011 289.1381/ Fax:011 287.2667 bisigros@zaz.com.br</p> <p>Dackel Química Ltda. Gadiv/Electroquimicals Industries Ltd. Av. Cotovia, 165, 2º, Cj.25T - 04517.000 - São Paulo - SP Tel:011 530.7105/ Fax:011 5561.1035</p> <p>Dataregis/Lipman Electronic Eng. Telecom./Terminais de Transf. Eletrônica R. Dom Aguirre 190 - 04671.390 São Paulo - SP Tel:011 5522.5755/ Fax:011 5522.7555 horacio@dataregis.com.br</p> <p>Diasonic Vingmed Ultrasound do Brasil Ltda. Elbit/Equip. Médicos (Radiologia) Rua Dr. Tomás Carvalhal, 711 - 04006.002 - São Paulo - SP Tel:011 3887.8099/ Fax:011 3887.9948</p>	<p>Direx do Brasil/Direx Syst. Mw. Ltda. Equipamentos Médicos Rua Abílio Soares, 452 - 04005.001 - São Paulo - SP Tel:011 3889.0026/ Fax:011 3884.9437</p> <p>Do Prado Editores Com. e Rep. Ltda. Indigo Ltd./Informática Rua Carneiro da Cunha, 354 - 04144.000 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 7295.4912</p> <p>Dubon Com. Imp. Exp. Ltda. Casacos para inverno R. Florêncio de Abreu, 371/3 - 01030001 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 3311.9022</p> <p>Ebeco/Cdif Systems/Ait Films/Aurec Pages Al. Lorena, 706, 10º andar - 01424.000 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 3885.9010 ebeco@mandic.com.br</p> <p>ECI Telecom do Brasil S.A. R. Francisco Leitão, 469,18º, cj.1811 05414.020 - São Paulo - SP Tel:011 3064.8989/ Fax:011 3064.4393</p> <p>Editora e Livraria Séfer Editorial Aurora, Sifriat-Gitler Books, Isr. Music Educativos, Brinq. Jogos Educ. Livros, CDs, Mezuzot Alam. Barros, 893 - 01232.001 - São Paulo - SP Tel:011 3826.1366/ Fax:011 3826.4508 sefer@sefer.com.br</p> <p>EL AL Israel Airlines EL AL Transporte/Aviação Av. Rio Branco, 181 - Sl. 1706 - 20040.007 - Rio de Janeiro Tel:021 220.6948/ Fax:021 220.3230</p> <p>Electroplastic SA./Ginegar telas/malhas de sombreamento/plasticultura R. Laguna 457 - 04728.900 - São Paulo - SP Tel:011 5644.2010/ Fax:011 5641.1494 plastic@originet.com.br</p>	<p>Elma Telecomunicações S.A./Teledata Rua do Livramento, 215 - 20221.191 - Rio de Janeiro Tel:021 849.5010/ Fax:021 253.6398 elma@elmasa.com.br</p> <p>Enco Engenharia/Tahal Consultoria Setor Bancário Norte - Ed. Central Brasília 9º - Sl. 902 - 70040.904 – Brasília – DF Tel:061 225.1355/ Fax:061 225.1355</p> <p>Epex Indústria e Comércio de Plásticos Ltda. Anavid Insulation Plásticos/Refrigeração Estufas térmicas p/ ar condicionado Rua Pomerode, 1999 - 89065.301 - Santa Catarina - SC Tel:047 334.3100/ Fax:047 334.3110 epex@zaz.com.br</p> <p>Euroflex Persianas e Cortinas Ltda. Holis Metal Industries Ltd. Produtos para janelas Alameda dos Arapanés, 508 - 04524.001 - São Paulo - SP Tel:011 5051.4549/ Fax:011 5051.6019</p> <p>Etaenge Engen. e Com. Ltda./Filtration Ltd. Engenharia e Com. de Equip.Filtros Industriais R. Visconde de Inhauma 58/413 20091.000 – Rio de Janeiro Tel:021 253.9488/ Fax:021 253.2111 etaenge@rionet.com.br</p> <p>Florida Estufas Agrícolas Ind. Com. Ltda. Ganigar Agricultura/Climatização de Estufas Caixa Postal 08 - 13825.000 - Holambra - SP Tel:019 820.1229/ Fax:019 820.2415</p> <p>Forma S/A Móveis e Objetos de Arte Finish Kod Industries Móveis/ Móveis para escritórios Av. Cidade Jardim, 924 - 01454.000 São Paulo - SP Tel:011 4787.3211/ Fax:011 4787.0425 forma@forma.com.br</p>	<p>Formosa Perfume Ind.& Com. Ltda./Frutarom Av. Indianópolis,725 - 04063.000 São Paulo - SP Tel:011 5579.4137/ Fax:011 5571.4414</p> <p>FTD Comunicação de Dados Ltda. Rad Data Comunications Telecomunicações Rit/Informática R. Dr. João Pedro Perotti, 154 - 04636.010 São Paulo - SP Tel:011 5031.5031/ Fax:011 5031.4966 castilho@ftdcom.com.br ftdcom@bragnet.com.br</p> <p>Galance Com. Imp. Ltda./Scofus/Prolaser lentes para óculos Av. Agami, 249 - 04522.000 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 5051.5679 galance@uol.com.br</p> <p>Gilat do Brasil Ltda. Gilat Satellite Networks Ltd. Telecom./Comunic. via satélite Rua Lauro Muller, 116, sl. 1806 - 22290.160 Rio de Janeiro Tel:021 543.6622/ Fax:021 543.3144</p> <p>Giltex Telecomunicações do Brasil Ltda. Giltex Telecomunicação Rua Iguatemi, 192, cj. 92 - 01451.010 - São Paulo Tel:011 3044.4304/ Fax:011 3044.4305 hdoffice@giltex.com.br</p> <p>Globetrade/Clai Imaging Informática/Cartões magnéticos de identificação Av. Nove de Julho, 5569 - cj. 111-01407.200 - São Paulo - SP Tel:011 3167.2363/ Fax:011 3167.2610 glocard@ibm.net</p> <p>Guardian do Brasil Vidros Planos Ltda. Phoenicia Vidros Estrada Porto Real Floriano, 2000 - 27570.000 – Porto Real – RJ Tel:024 355.9000/ Fax:024 355.9001</p>
---	---	--	--

E·M·P·R·E·S·A·S

H. Stern Com.Ind. S.A. Meizler Metais/Pedras/Jóias/Pedras preciosas Rua Visconde de Pirajá, 490 - 22410.002 Rio de Janeiro Tel:021 259.7442/ Fax:021 511.2598	Ideadeco Tecn. Agr. Ind. Alimentícia A.P.T. Aquaculture Prod.and Tecnology Agricultura/Aquacultura Av. Higienópolis 147 cj. 10E - 01238.001 - São Paulo - SP Tel:011 256.9662/ Fax:011 256.9662 ideadeco@dialdata.com.br	Israel Discount Bank Escritório do Representante Serviço e representações Rua Helena, 260 - 10º andar - 04552.050 - São Paulo - SP Tel:011 3044.1644/ Fax:011 3044.0245 rubenpaz@uol.com.br	Petrolina - PE Tel/Fax:081 862.3345 isratec@silcons.com.br
Haifa Química do Brasil Haifa Chemicals/Lego Irrigation Ltd. Agricultura/Fertilizantes Av. 9 de Julho, 5569 - 11º andar - 01407.200 - São Paulo - SP Tel:011 3167.2363/ Fax:011 3167.2610 haifabr@ibm.net	Interop Informática Ltda. Netmanage Inform./Softwares/Internet/Redes Rua Washington Luiz, 820 cj. 702 - 90010.460 - Porto Alegre - RS Tel/Fax:051 216.7000 paulo@interop.com.br	Israel Government Coins and Medals Co. Metais/ Pedras/ Moedas e medalhas Rua Maria Figueiredo, 85 cj. 63 - 04060000 São Paulo - SP Tel:011 289.2945/ Fax:011 289.6760	Istelcom do Brasil Ltda. Nko Inc. Coherent Communications Systems Orckit Communications Ltd. Breezecom Wireless Communications Ltd.
Hapoalim Serv. e Repres. Ltda. Bank Hapoalim BM Serviços e representações Rua Sergipe, 475 - Cj. 501 - 01243.912 - São Paulo - SP Tel:011 3661.7811/ Fax:011 3661.8083 Ed. Torre Rio Sul, cj. 2304 Rio de Janeiro - RJ Tel: 021 295.6497/541.7444	Satec Testes e medição/Equipamentos Rua Dom Aguirre, 281, Parque Ind. Taquaral 04671.390 - São Paulo - SP Tel:011 5524.4838/ Fax:011 5524.4900	Isratec Bahia Irrigação Ltda. Plastro Prod.e Tecnologia de Irrigação Av. Manoel Novaes 1010 Bom Jesus da Lapa - BA Tel/Fax:077 481.4263	Golan Electronics Telecomunicações Rua Helena, 218, Cj. 103 - 04552.050 - São Paulo - SP Tel:011 3845.2166/ Fax:011 3049.8239 istelcom.brasil@integrinet.net
Heiman Com. Imp.& Exp. Ltda. MDT Equip. Médicos/Odontológicos R. Dr. Fausto R. de Carvalho, 271 09632.030 S.B. do Campo - SP Tel:011 0800.190188/ Fax:011 457.6102 heimanco@rush.u-netsys.com.br	Irrigal Represent. e Com. Ltda. Lego Agricultura/Irrigação e Jardinagem R. São José, 20, 4º andar, Centro - 20010.020 - Rio de Janeiro - RJ Tel/Fax:021 296.2000 irrigall@gbl.com.br	Isratec Campo Verde Ltda./Plastro Av. Farias Pereira, 4220 - Setor Industrial 38740.000 - Patrocínio - MG Tel/Fax:034 831.3367 israteccv@cerradonet.com.br	Jada Consultoria Com. e Imp. Ltda. Minerals Health and Beauty Dead Sea Cosméticos Av. Amaral Peixoto 84, sala 702 - 24020.074 - Niterói - RJ Tel: 021 719.2659/ Fax: 021 714.1461 daniel@urbi.com.br
I.A.I. DO BRASIL I.A.I.Segurança/Aeronaves, educação e treinamento SRTV Sul Quadra 701 Bl. 2 sl. 319/321 70340.000 - Brasília - DF Tel:061 321.1504/ Fax:061 323.4314 rami@solar.com.br	Irrigapan Com. Rep. Ltda. Amiad/Bermad/Dan Sprinklers Netafim/Zerain Gedera Agricultura/Insumos Agrícolas/Irrigação Rua Blazo Vicentim, 260 - 13610.000 - Leme - SP Tel:019 571.4646/ Fax:019 554.1588 irrigapan@irrigapan.com.br	Isratec Ceará Irrigação Ltda. Av. Maestro Lisboa, 1020 - 60832.400 - Fortaleza - CE Tel:085 276.2756 isratec@fortalnet.com.br	Kauana Com. Imp. Exp. Ltda. Dafna Ind. Plásticos/Botas p/ equitação PVC Caixa Postal, 555 - 13270.970 - Valinhos - SP Tel:019 881.1518/ Fax:019 881.1518 kauana@mpc.com.br
I.T.P. DO BRASIL I.T.P. Informática/Softwares Educativos Rua Teodoro Sampaio, 352 - cj. 163 - 05406.000 São Paulo - SP Tel:011 3061.9655/ Fax:011 3061.9720 itp.fwb@zaz.com.br	Irrigotec Irrig. por Gotejamento Queen Gil International/Bermad/Arkal Agricultura/ Irrigação Rua Marco Giannini, 375 - S. Paulo - 05550.000 - São Paulo - SP Tel:011 3782.4682/ Fax:011 3782.4674 irrido@uol.com.br	Isratec Mossoró Irrigação Ltda./Plastro Produtos e Tecnologia de Irrigação Av. Pres. Dutra, 1595 - Alto São Manoel 59625.000 - Mossoró - RN Tel:084 321.3662/ Fax:084 316.6662 campo@uol.com.br	Kav Systems/Mondor Agricultura Av. Marechal Câmara, 160 - sl. 1512 - 20020.080 - Rio de Janeiro - RJ Tel/Fax:021 544.3601 rafag@centroin.com.br
Iscar do Brasil/Iscar Maquinaria e Ferramentas Rua Bela Vista, 77 - 09715.030 - S. B. do Campo - SP Tel: 011 4123.3200/ Fax:011 4123.1009 luiz@iscarbrasil.com.br	Isratec Teresina Ltda./Plastro R. Rui Barbosa, 1196 - Norte - 64000.090 - Teresina - PI - Tel/Fax:086 223.9267 isratec@triade.com.br	Isratec Triângulo Ltda./Plastro Rua 36 N 901- Sala 02 - Progresso - 38300.000 - Ituiutaba - MG Tel:034 268.2008 isratec-triangulo@multnet.com.br	Keren Comércio Internacional Ltda. Crystalline Health & Beauty Cosméticos R. Prof. Arthur Ramos, 241, 1º, Cj. 14 - 01454.906 São Paulo - SP Tel/Fax:011 3816.3811
Irratec do Vale Irrigação/Plastro Sistema de Infra-estrutura e Irrigação Av. Honorato Viana, 754 - 56300.000 -	Laboratório Biosintética Ltda. Teva Farmacêutica		

E·M·P·R·E·S·A·S

<p>Av. Eng. Luiz Carlos Berrini,550, 10º, Cj. 101 04571.000 - São Paulo - SP Tel:011 5505.2416/ Fax:011 5505.5148 visconde@biosintetica.com.br</p> <p>Laboratório Enila/Oraline</p> <p>Equipamentos Médicos Rua Viúva Cláudio, 355 - 20970.030 – Rio de Janeiro Tel:021 269.4519/ Fax:021 281.5698</p> <p>LAJ Segurança Eletrônica</p> <p>Buzz/Oz-Vision Software para segurança R. Dona Inácia Uchoa, 209 - 01410.020 – São Paulo - SP Tel/Fax:011 5575.2006 lajseguranca@uol.com.br</p> <p>Leumi Repres. e Serviços Ltda. Bank Leumi Le - Israel B.M. Serviços e representações Av. Paulista, 925 - Cj. 132 - 01311.100 - São Paulo - SP Tel:011 288.4411/ Fax:011 285.5369 blrsp@uol.com.br</p> <p>Marcap Fomento Mercantil Ltda. Gamasonic Eletroeletr/Luminárias Emergência Rua Francois Coty ,124 - 01524.030 - São Paulo – SP Tel:011 3341.1244/ Fax:011 3277.4088 jerry@dynacom.com.br</p> <p>Medispec do Brasil</p> <p>Beta Trade Com. Exterior Medispec Ltda.</p> <p>Equipamentos Médicos (Urologia e ginecologia) Alameda Itú, 1098, cj. 12 - 01421.001 - São Paulo - SP Tel:011 3064.2443/ Fax:011 3063.0691 medbrasil@uol.com.br</p> <p>Modern Marketing Ltda.</p> <p>Megavision Com./Sistemas de TV em série Rua Paracuê, 165 - 01257.050 - São Paulo Tel:011 3672.8344/ Fax:011 3672.1070 mmkt@modernmarketing.com.br</p>	<p>Motorola do Brasil Ltda.</p> <p>Motorola Telecomunicações R. Paes Leme,524, 13º andar - 05424.010 - São Paulo - SP Tel:011 3030.5000/ Fax:011 3030.5821 uri.sherman@motorola.com</p> <p>MTI do Brasil Tecnologias Ltda.</p> <p>Esc Medical Systems And Lazer Inds.</p> <p>Equipamentos Médicos Rua Prof. Santiago Dantas, 192 - 05690.010 São Paulo - SP Tel:011 3758.9888/ Fax:011 3758.0171 mti@mtibrasl.com.br</p> <p>Mul-T-Lock do Brasil Ind. Com. Ltda.</p> <p>Mul-T-Lock - Segurança/Trava de segurança para carros Av. Lourenço Belloli, 101 Pq. Industrial Mazzei - 06268.110 – Osasco – SP Tel:011 3686.5944/ Fax:011 3686.5864 multlock@netpoint.com.br</p> <p>Multisafe Tec. em Segurança Ltda.</p> <p>Nirtal Segurança Rua Teodoro Sampaio, 833, cj. 21 - 05405.050 São Paulo - SP Tel:011 3081.1550/ Fax:011 3086.0719 multsafe@mandic.com.br</p> <p>Net Fax/Net Fax Telecom Serv. Telecomunicações Al. Vicente Pizon, 144, cj.42 - 04547.130 - São Paulo - SP Tel:011 3842.2255/ Fax:011 3845.9418</p> <p>Netafim Brasil Sist. Equip. Irrigação</p> <p>Netafim/Dorot/Arkal</p> <p>Agricultura/Irrigação/Filtros e Válvulas Rua Dr. Luiz Migliano, 1110 - cj.401 05711.001 - São Paulo - SP Tel:011 3746.5200/ Fax:011 3746.5811 netafim@ibm.net</p> <p>Nordic Biotech Com. Imp. Exp. Prods. Odontológicos</p> <p>Deldent Ltd. Equip. Médicos/Dentais Av. República do Líbano, 246 - 04502.000 - São Paulo - SP Tel:011 3887.8026/ Fax:011 887.7136 http://www.apcd.org.br/nordic.htm</p>	<p>Organics do Brasil</p> <p>Organics Ltd. Equip. Médicos/Vitaminas e kit p/ diagnósticos Alameda dos Ubiatás, 257 - 04070.030 São Paulo - SP Tel:011 5589.4622/ Fax:011 5581.3279 http://www.organics.com</p> <p>Oriente/Galilee Seeds</p> <p>Agricultura/Sementes R. Luis Dias 107 - 04542.080 - São Paulo - SP Tel:011 3846.5985/ Fax:011 3842.6811 bercovic@ibm.net</p> <p>Orisol do Brasil Repres. Ltda.</p> <p>Orisol Maquinários e Ferramentas Mág. p/calçados Rua Araxá, 750 Cx. Postal 450 - 93334.000 Novo Hamburgo - RS Tel:051 587.4793/ Fax:510 587.7151 orisolbrasil@ibm.ne</p> <p>P H Enterprise Ltda.</p> <p>Gamatronic Inform/Sist. no brake/Estabiliadores Rua Teodoro Sampaio, 744/81 - 05406.050 - São Paulo - SP Tel:011 3062.4022/ Fax: 011 3064.3092 phenterprise@expert-bc.com</p> <p>Petersen Matex Imp. e Exp. Ltda.</p> <p>Elbit Vision Systems Ltda. (EVS)</p> <p>Automação para ind. têxtil Rua Domingos Afonso, 460, 2º andar 03161.090 - São Paulo - SP Tel:011 6100.1900/ Fax:011 6918.4111 antonio.conceicao@pml.com.br</p> <p>Pivot Equip. Agricolas E Irrigação Ltda.</p> <p>Naan Agricultura/Irrigação (Sist. de Gotejamento) Av. Castelo Branco 3646 - Setor Rodoviário - 74430.130 - Goiânia - GO Tel:062 295.6636/ Fax:062 295.1309 pivot@cultura.com.br</p> <p>Plac Plus Coml. Ltda./Polygal Pal Ram</p> <p>Plásticos/Coberturas de policarbonato Av. Santo Amaro, 5042 - 04702.000 -</p>	<p>São Paulo Tel:011 5183.9191/ Fax:011 5561.4929</p> <p>Planalquímica Industrial Ltda.</p> <p>Koffolk Agricultura veterinária/Sínteses químicas Caixa Postal 391 - 12900.000 - Bragança Paulista - SP Tel:011 7844.0466/ Fax:011 7844.2535 planalq@uol.com.br</p> <p>Plasson do Brasil Ltda.</p> <p>Plasson/Tama Agr./Avicultura/Bebedouros p/ aves Av. Santos Dumont, 2387 - 88803.200 – Criciúma – SC Tel/Fax:048 4332972 plasson@engeplus.com.br</p> <p>Plásticos Guarulhos Ltda.</p> <p>Golan Plastic/ Matgal Gil-Yam</p> <p>Tubos de plástico/Torneiras plásticas R. General Jardim 770, 9º cj. C - 01223.000 São Paulo - SP Tel/Fax:011 3120.2731 pedobrasil@uol.com.br</p> <p>Plastimon Com.& Serv.Engenharia Ltda.</p> <p>Omen Metalicos/Circuitos de TV Rua Vergueiro, 244 - 01504.010 São Paulo - SP Tel/Fax:011 270.4194 plastimon@sti.com.br</p> <p>Plastro International</p> <p>Plastro Gvat Irrigação Rua Hungria, 844 - 9º andar - 01455.000 São Paulo - SP Tel:011 3031.3994/ Fax:011 3814.4865 milgrom@dialdata.com.br</p> <p>Poly Ind. Ótica Ltda.</p> <p>Shamir/Eyal/Rotlex Equip. Médicos/Ótica Rua Barão de Aracati, 1121 - 60115.081 – Fortaleza – CE Tel:085 253.3444/ Fax:085 221.4688 mmauricio@secrel.com.br</p> <p>Polysack Indústrias Ltda.</p> <p>Polysack Aluminet e Telas de Sombra R. Paraná 491- Industrial III -</p>
--	---	--	---

E·M·P·R·E·S·A·S

14900.000 – Itápolis - SP Tel:016 362.1766/ Fax:016 362.4202 zotti@starvalley.com.br	R. Joaquim Floriano, 871, sl.102 - 04534.013 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 3842.0150 ramcbr@uol.com.br	S.O.S SEG Com. Prod. Segurança Ltda. Rua Carlos Silva, 328 - 03405.040 São Paulo - SP - Tel/Fax:011 6192.5344	Teva Farmacêutica Equip. Médicos/ Farmacêuticos Av. Brig. Faria Lima, 1779 - 7º - cj. 72 - 01452.001 - São Paulo - SP Tel:011 3812.6244/ Fax:011 3031.4446 teva@dialdata.com.br
Positivo Informática Ltda. The Q Group Plc/Degem/Compy Interactive Movies Best Educational Technologies Edusoft Ltd./Wizcom Software Educacional Softwares Educacionais Av. Senador Accioly Filho,1021 - 81310.000 – Curitiba – PR Tel:041 316.7700/ Fax:041 316.7702 diretoria.info@positivo.com.br	Rotem do Brasil Ltda. Rottem/Amfart/Negev Agricultura/Mat. Prima para fertilizantes Av. Brig. Faria Lima 1903,12, cj.122 - 01452.001 - São Paulo - SP Tel:011 3816.0017/ Fax:011 3816.5250 rotembrasil@uol.com.br	Starfit Imp. Export. e Cons. Ltda. Stepac L.A. Equip. Médicos/Odontológicos Av. Angélica, 1814, 5º, cj. 506 - 01228.200 - São Paulo - SP Tel:011 3661.7455 Fax:011 3663.0026 starfit@ibm.net	Universe Com. Ext. Imp. Ltda. Ahim Segal Alimentos Av. Angélica, 1757, 8º, cj. 81/82 - 01227.200 - São Paulo - SP Tel: 011 3661.7949 uneximp@uol.com.br
Potabrasil/Dead Sea Works Agricultura/Matéria prima p/ fertilizantes Rua Eng. Antônio Jovino, 220 - cj. 23 - 05727220 - São Paulo - SP Tel:011 3743.1777/ Fax:011 3743.6508 lito@potabrasil.com.br	Sagy Int. Auditoria de Juros Brasil Ltda. Sagy International Av. 9 de julho 5617, 5º andar, cj. 5B - 01407200 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 3044.0284 sagyint@uol.com.br	Sycad Systems Informatic Ltda. Cimatron Ltd. Inf./Automação Industrial Rua Antônio de Godoy, 88, 14º andar - 01034.000 - São Paulo - SP Tel:011 222.3033/Fax:011 222.3239 marcosyan@sycad.com.br	Wave Wireless Networking Polycom, Inc/Artuv Communications Ltd. Artuv Communication & Software Ltd. Telecomunicações/Comunicação/Software R. Baronesa de Itú 459, Cj. 12 - 01231.001 São Paulo - SP Tel:011 3667.8944/ Fax:011 3661.2254 omoran@polycom.com omoran@ibm.net
Probit Tecnologia Educacional Eshed Robotic/ITP Informática/Robótica para educação Rua Barão do Triunfo, 520 - cj. 31/32 - 04602.002 - São Paulo - SP Tel/Fax:011 5561.1636 comercial@probit.com.br	Sama-Brasil Com. de Prod.Descartáveis Tafnukim Plásticos/Fraldas Rua Teodoro Sampaio, 2484, 2º andar 05406200 - São Paulo - SP Tel:011 3034.2680/ Fax:011 3815.6938 sama@link.cim.br	Suporte & Resistência/Arad R. da Assembléia 10, gr. 3014 - 20119.900 – Rio de Janeiro Tel:021 531.2661/Fax:021 531.2114	Weinfeld Moshe/Korpus I Segurança/Cursos de Segurança Rua Caropá, 512 - 05447.000 - São Paulo - SP Tel:011 3031.0372/ Fax:011 3812.3375
Proview Ind. Ótica M.S. Optical Ind. Ltd. Lentes R. Vereador Alcebiades S. Mello, 82 26255.340 - Nova Iguaçu - RJ Tel:021 9977.0718/ Fax:021 669.2721	Bentzi- Brasil Agência de Viagens Rua da Graça, 235 - 01125.001 São Paulo - SP Tel:011 223.8388/ Fax:011 220.5036 dsmaletz@ibm.net	Televida Centro Especializado em Telediag Aerotel Ltd. Equipamentos Médicos/Telemedicina R. Tácito de Almeida, 119 - 01251.900 São Paulo - SP Tel/Fax:011 3872.0666/ Fax:011 3872.1699 televida@telecardio.com.br	World Vision Ophtalmic Soflex Lentes de Contato/Acessórios Rua Nova Barão Alta, s/n., lj. 56 - 01042.010 – São Paulo - SP Tel/Fax: 011 4612366 a 0259.7112/5809
Qualimport Com. e Imp. Ltda. Go (Galilee Optics)Equip. Médicos/Ótica/Armação para óculos Rua Moreira César, 26, sl. 607 - 24230.050 - Niterói - RJ Tel/Fax:021 622.5547	Atir Informática/Software para engenharia R. Padre João Manuel, 461 - 01411.001 - São Paulo - SP Tel:011 3082.7280 kalmus@hotmail.com	Teatlantic Com. e Monitoria de Alarmes Ltda. Eletronic Line Segurança/Prod. Eletr. p/ Segurança Rua Paes de Araújo, 29 04531.940 - São Paulo - SP Tel:011 3842.4488/ Fax:011 3842.7577	Zag Latino-América Zag Plásticos/Embalagens plásticas Rua Manduri 344 - 01457.020 São Paulo - SP Tel:011 3816.7868/ Fax:011 3816.7870 zag@uol.com.br
Rad do Brasil Comunic. de Dados e Com. Ltda. Rad Data Communications Telecomunicações/Comunicações de Dados Avenida Irai, 79, Cj. 92-B - 04082.000 São Paulo - SP Tel:011 5561.1309/ Fax:011 5535.2879 radbr@uninet.com.br	Sismed Ad Com. e Assist. Téc. Ltda. Tuttnauer Equip. Médicos/Esterilizadores Rua Conselheiro Saraiva, 912 - 02037.021 - São Paulo - SP Tel:011 6959.0025/ Fax:011 6959.2793 sismed.ad@nutecnet.com.br	Terwal Máquinas Ltda. Naan Irrigation Systems Irrigação/Saneamento E.L.I. Filtration Systems Ltd. Agricultura Av. Frederico Pontes, 207 - 40460.000 – Salvador - BA- Tel:071 326.8800 Fax:071 326.8899 terwall@svn.com.br guyl@cpunet.com.br	Zim do Brasil Ltda. Zim Israel Navigation Co. Ltd. Transportes/ Navegação Av. Paulista, 509, 16º andar - 01311.000 - São Paulo - SP Tel:011 284.5811/ Fax:011 284.5713 sagie@avatar.com.br
Ramco Trading Co. Yafit Plastic Ind./Keter Plásticos	Smkit Com. e Ind. de Kit Ltda. Degania/Terraflex Equip. Hosp./Odonto- lógico Rua Barata Ribeiro, 345 cj. 302 - 22040.000 - Rio de Janeiro Tel:021 549.9572/ Fax:021 549.9572		

O caminho para os bons negócios passa por aqui.



No BancoCidade, você conta com produtos e serviços sempre afinados com suas necessidades, tecnologia na medida certa e atendimento personalizado.

O resultado desta política pode ser comprovado pelos prêmios que recebemos:

"Banco com Maior Transparência" pela Atlantic Rating; classificação máxima (5 estrelas) de vários de nossos fundos pelo Guia de Fundos da revista Exame e também pela revista Investidor Individual.

No entanto, a satisfação de nossos Clientes com os produtos e serviços que oferecemos é a nossa maior recompensa.

Por isso, não se perca por aí. Venha descobrir o que muitos Clientes em todo Brasil já sabem:
O caminho para os bons negócios passa por aqui.

www.bancocidade.com.br



BancoCidade

Compromisso com o bom atendimento.

Cidade Informações: 214-5333 (Gde. São Paulo) • 0800-14-5333 (DDG)



A Iscar oferece alta tecnologia criando soluções para cada necessidade

2000
ISCAR • GRIP • HELI • CHAM

Nova linha de ferramentas de corte
para a indústria automobilística

iscar

0800-193201 - www.iscar.com

Ligue agora e solicite informações sobre a Linha 2000

